

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Programa de Pós-Graduação em Integração da
América Latina

ALESSANDRA CAVALCANTE DE OLIVEIRA

Aliança do Pacífico: um estudo da iniciativa de
integração produtiva na América Latina

VERSÃO REVISADA

São Paulo
2015

ALESSANDRA CAVALCANTE DE OLIVEIRA

**Aliança do Pacífico: um estudo da iniciativa de
integração produtiva na América Latina**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação
em Integração da América Latina da Universidade
de São Paulo (PROLAM/USP) para a obtenção do
título de Doutora em Ciências.

Linha de Pesquisa: Sociedade, Economia e Estado.

Orientador: Prof. Dr. Julio Manuel Pires

VERSÃO REVISADA

**São Paulo
2015**

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

O48a Oliveira, Alessandra Cavalcante de
Aliança do Pacífico: um estudo da iniciativa de
integração produtiva na América Latina / Alessandra
Cavalcante de Oliveira ; orientador Julio Manuel
Pires. - São Paulo, 2015.
227 f.

Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação
Interunidades em Integração da América Latina. Área
de concentração: Integração da América Latina.

1. Aliança do Pacífico. 2. Integração Produtiva. 3.
Cadeia Global de Valor. 4. Cadeia Regional de Valor.
5. Integração Econômica Internacional. I. Pires, Julio
Manuel, orient. II. Título.

Nome: OLIVEIRA, Alessandra Cavalcante de
Título: Aliança do Pacífico: um estudo da iniciativa de integração produtiva na América Latina.

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo (PROLAM/USP) para obtenção do título de Doutora em Ciências pelo Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina.

Aprovada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Julio Manuel Pires (presidente) Instituição: PROLAM/USP, FEARP/USP
Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. Amaury Patrick Gremaud Instituição: PROLAM/USP, FEARP/USP
Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho Instituição: PUC-SP
Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyasaki Instituição: EACH/USP
Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. Wagner Tadeu Iglecias Instituição: PROLAM/USP, EACH/USP
Julgamento: _____ Assinatura: _____

DEDICATÓRIA

Aos meus queridos pais,

AGRADECIMENTOS

Agradeço, inicialmente, ao professor Dr. Julio Manuel Pires pela orientação oferecida, tendo me acompanhado por todo o processo de desenvolvimento da minha pesquisa e estando sempre à disposição para me auxiliar nos momentos mais difíceis. Muito obrigada por tudo!

A todos os professores das disciplinas que cursei durante o doutorado, com quem eu muito aprendi e pude compartilhar as minhas visões sobre a América Latina.

À CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior) por conceder a bolsa de doutorado.

Aos meus pais, Alice e Moacir, que sempre acreditaram em mim.

Agradeço também, ao meu esposo Mauricio, que sempre esteve ao meu lado, e principalmente, por sua compreensão nos momentos de ausência.

E, por fim, a todos os meus colegas do PROLAM, com quem eu tive o prazer de conviver ao longo da minha jornada no doutorado.

RESUMO

OLIVEIRA. A. C. **Aliança do Pacífico: um estudo da iniciativa de integração produtiva na América Latina**. 2015. 227 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

O estudo tem como objetivo analisar o potencial da Aliança do Pacífico em desenvolver cadeias regionais de valor e conseguir uma melhor inserção nas cadeias globais. Para tanto, com o respaldo da teoria sobre o tema, são analisadas as principais ações que estão sendo empreendidas pelo bloco para este propósito. O estudo investiga também os principais entraves presentes, que dificultam o avanço do processo, a fim de analisar as possibilidades da Aliança do Pacífico em consolidar o seu projeto de integração produtiva. Para tal análise, este estudo está dividido em quatro capítulos, além da introdução e das conclusões. A primeira parte trata sobre a teoria das cadeias globais de valor que tem como objetivo oferecer subsídios para análise do potencial da Aliança do Pacífico em desenvolver a integração produtiva. O segundo capítulo discute o processo de integração produtiva regional uma vez que diversos estudos e análises empíricas indicam que as cadeias globais de valor, em verdade, são articuladas regionalmente. Para tanto, esta parte apresenta alguns estudos teóricos e também empíricos que mostram como a integração regional pode estimular a integração produtiva regional. O terceiro capítulo trata sobre a evolução da Aliança do Pacífico, desde a sua criação até a entrada em vigor do Acordo Marco, ocorrida em julho de 2015. O quarto capítulo apresenta a análise de dados econômicos, principalmente sobre comércio e investimento estrangeiro, para uma melhor compreensão do atual cenário vivido pelos quatro integrantes do bloco, a fim de identificar os principais obstáculos e oportunidades para uma maior integração produtiva entre eles, como também, de se projetarem ao mundo, em especial, em direção à região da Ásia-Pacífico, por meio das cadeias globais de valor. O resultado desta análise revela que apesar dos esforços da Aliança do Pacífico em promover a integração produtiva existem inúmeros obstáculos que dificultam a concretização deste projeto. Mas à medida que as ações sejam implementadas é possível que o processo de integração produtiva possa ser concretizado.

Palavras-chave: Cadeia Global de Valor, Integração Produtiva, Aliança do Pacífico, América Latina

ABSTRACT

OLIVEIRA. A. C. **Pacific Alliance: a study of the productive integration initiative in Latin America**. 2015. 227 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

The study aims to analyze the potential of the Pacific Alliance to develop regional value chains and achieve better integration in global chains. To this end, with the support of the theory on the subject, it analyzes the main actions being undertaken by the bloc for this purpose. The study also investigates the main obstacles present that hinder the progress of proceedings in order to examine the possibilities of the Pacific Alliance to consolidate its productive integration project. For this analysis, this study is divided into four chapters, besides the introduction and the conclusions. The first part deals with the theory of global value chains that aims to provide analysis of the potential benefits for the Pacific Alliance to develop the productive integration. The second chapter discusses the process of regional productive integration since several studies and empirical that analyzes indicate that global value chains, in fact, are coordinated regionally. To this end, this part presents some theoretical and empirical studies that show how regional integration can stimulate regional productive integration. The third chapter focuses on the evolution of the Pacific Alliance, since its conception until the entry into force of the Framework Agreement, which took place in July 2015. The fourth chapter presents the analysis of economic data, especially on trade and foreign investment, for a better understanding of the current situation experienced by four members of the bloc in order to identify the main obstacles and opportunities for greater productive integration between them, but also to designing the world, in particular towards the Asia-Pacific region, through global value chains. The result of this analysis shows that despite the Pacific Alliance efforts to promote productive integration there are numerous obstacles to the realization of this project. But as the actions are implemented it is possible that the productive integration process can be achieved.

Key words: Global Value Chain, Productive Integration, Pacific Alliance, Latin American

RESUMEN

OLIVEIRA. A. C. **Alianza del Pacífico: un estudio de la iniciativa de integración productiva en la América Latina**. 2015. 227 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

El estudio tiene como objetivo analizar el potencial de la Alianza del Pacífico para desarrollar cadenas regionales de valor y lograr una mejor integración en las cadenas globales. Para ello, con el apoyo de la teoría sobre el tema, que analizan las principales acciones emprendidas por el bloque para este propósito. El estudio también investiga los principales obstáculos actuales que impiden el desarrollo de los procedimientos con el fin de examinar las posibilidades de la Alianza del Pacífico para consolidar su proyecto de integración productiva. Para este análisis, este estudio se divide en cuatro capítulos, además de la introducción y de las conclusiones. La primera parte se ocupa de la teoría de las cadenas globales de valor que tiene como objetivo proporcionar un análisis de los beneficios potenciales de la Alianza del Pacífico para desarrollar la integración productiva. El segundo capítulo trata sobre el proceso de integración productiva regional, ya que varios estudios y análisis empíricos indican que las cadenas globales de valor, de hecho, son coordinados regionalmente. Para ello, esta parte presenta algunos estudios teóricos y análisis empíricos que muestran también cómo la integración regional puede estimular la integración productiva regional. El tercer capítulo se centra en la evolución de la Alianza del Pacífico, desde su creación hasta la entrada en vigor del Acuerdo Marco, que tuvo lugar en julio de 2015. El cuarto capítulo presenta el análisis de los datos económicos, especialmente en el comercio e inversión extranjera, para una mejor comprensión de escenario actual experimentado por los cuatro miembros del bloque con el fin de identificar los principales obstáculos y oportunidades para una mayor integración productiva entre ellos, sino también para proyectarse al mundo, especialmente hacia la región de Asia y el Pacífico, a través de las cadenas globales de valor. El resultado de este análisis muestra que a pesar de los esfuerzos de la Alianza del Pacífico para promover la integración productiva existen numerosos obstáculos para la concretización de este proyecto. Pero a medida que las acciones se implementan es posible que el proceso de integración productiva se pueda lograr.

Palabras clave: Cadena Global de Valor, Integración Productiva, Alianza del Pacífico, América Latina

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Determinantes-chave da governança de cadeias de valor.....	32
Quadro 2 –	Principais características do Regionalismo: velho e novo.....	58
Quadro 3 –	Grupos Técnicos de Trabalho do Arco do Pacífico.....	89
Quadro 4 –	Estrutura de funcionamento da Aliança do Pacífico.....	100
Quadro 5 –	Acordos comerciais entre os integrantes da Aliança do Pacífico em vigor e percentual de livre comércio (2012.....	107
Quadro 6 –	Data de depósito dos instrumentos de ratificação do Acordo Marco.....	114

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Comércio total (exportações e importações) em 2012	136
Tabela 2 –	Fluxo comercial total entre os integrantes da Aliança do Pacífico (2012).....	137
Tabela 3 –	Fluxo comercial total entre os integrantes da Aliança do Pacífico (2014).....	137
Tabela 4 –	Intensidade do comércio intra-indústria intra-regional da Aliança do Pacífico 2014 (%).....	142
Tabela 5 –	Setores identificados produtores de bens intermediários e de capital.....	145
Tabela 6 –	Setores identificados produtores de bens de consumo.....	146
Tabela 7 –	Indicadores de facilitação de comércio (2014).....	148
Tabela 8 –	Fluxo de IED no exterior dos países da Aliança do Pacífico e total da América Latina 2010 – 2014.....	151
Tabela 9 –	Aliança do Pacífico: fluxo de IED destinado aos integrantes do bloco, 2010 a 2014.....	152
Tabela 10 –	Ranking das 50 principais translatinas segundo o Índice Multilatino – 2014.....	154
Tabela 11 –	Fluxo de ingressos de IED recebidos por países da Aliança do Pacífico e total da América Latina 2010 – 2014.....	156
Tabela 12 –	Aliança do Pacífico: principais países investidores, 2010 a 2014	157
Tabela 13 –	China no comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total de comércio).....	160
Tabela 14 –	China: estimativa de investimento estrangeiro direto em países selecionados da América Latina, 2011-2012.....	162
Tabela 15 –	Japão: comércio com a Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual no total de cada integrante).....	165
Tabela 16 –	Índia: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total de comércio).....	169
Tabela 17 –	Índia: Participação no total de IED recebido por México e Colômbia – 2010 a 2014.....	171
Tabela 18 –	República da Coreia: comércio com a Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total de comércio).....	171
Tabela 19 –	Austrália: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total de comércio).....	178
Tabela 20 –	Nova Zelândia: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total do comércio mundial).....	182

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 –	Aliança do Pacífico: produtos agrupados de acordo com a tecnologia, Exportação total, 2014.....	138
Gráfico 2 –	Aliança do Pacífico: Produtos Agrupados por tecnologia, comércio intra-regional 2014.....	139
Gráfico 3 –	Aliança do Pacífico: distribuição das fusões, aquisições e novos projetos de IED anunciados pelas translatinas, 2005 – 2013.....	149
Gráfico 4 –	China: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica – 2014.....	161
Gráfico 5 –	China: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica – 2014.....	161
Gráfico 6 –	China: Fluxos de IED recebidos pelos países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	163
Gráfico 7 –	China: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	164
Gráfico 8 –	Japão: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica – 2014.....	165
Gráfico 9 –	Japão: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica – 2014.....	166
Gráfico 10 –	Japão: Fluxos de IED recebidos pelos países da Aliança do Pacífico 2010 a 2014.....	167
Gráfico 11 –	Japão: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	168
Gráfico 12 –	Índia: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	169
Gráfico 13 –	Índia: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	170
Gráfico 14 –	República da Coreia: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	172
Gráfico 15 –	República da Coreia: participação nas importações Aliança do Pacífico Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	173
Gráfico 16 –	República da Coreia: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	174
Gráfico 17 –	República da Coreia: participação no total de IED recebido por dois Países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	175

Gráfico 18 – ASEAN: participação no comércio com a Aliança do Pacífico, 2014.....	176
Gráfico 19 – ASEAN: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	177
Gráfico 20 – ASEAN: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	178
Gráfico 21 – Austrália: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	179
Gráfico 22 – Austrália: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	180
Gráfico 23 – Austrália: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico 2010 a 2014.....	181
Gráfico 24 – Austrália: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014.....	182
Gráfico 25 – Nova Zelândia: participação nas exportações Aliança do Pacífico, Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	183
Gráfico 26 – Nova Zelândia: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia – 2014.....	184
Gráfico 27 – Nova Zelândia: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico 2010 a 2014.....	185

LISTA DE SIGLAS

ACE	Acordo de Complementação Econômica
AIC	Acordo de Integração Comercial
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
APEC	Cooperação Econômica da Ásia Pacífico
ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
CAF	Banco de Desenvolvimento da América Latina
CAN	Comunidade Andina
CEAP	Conselho Empresarial da Aliança do Pacífico
CELAC	Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CGV	Cadeia Global de Valor
CPG	Cadeia Produtiva Global
EUA	Estados Unidos da América
FOCEM	Fundo para a Convergência Estrutural
GAN	Grupo de Alto Nível
IED	Investimento Estrangeiro Direto
IIRSA	Iniciativa para Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana
IMMEX	Programa Indústria Manufatureira, Maquiladora e de Serviços de Exportação
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas
NAFTA	Tratado Norte Americano de Livre Comércio
NMF	Nações Mais Favorecidas
NIC	Novos países industrializados
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento
OEA	Operador Econômico Autorizado
OMA	Organização Mundial das Aduanas
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
OTC	Obstáculos Técnicos ao Comércio
PME	Pequenas e Médias Empresas
RCA	Vantagem Comparativa Revelada
RPG	Rede de Produção Global
UE	União Europeia

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
Capítulo 1 - Fundamentação Teórica.....	19
1.1 Conceito.....	20
1.2 Dimensões de análise das cadeias globais de valores.....	24
1.2.1. Estrutura insumo-produto.....	25
1.2.2 Abrangência Geográfica.....	26
1.2.3 Estrutura da governança das cadeias de valor.....	28
1.2.4 Contexto Institucional.....	34
1.3 Efeitos gerados pelas cadeias de valor.....	37
1.3.1 Efeito <i>upgrading</i>	37
1.3.2 Riscos ligados à inserção em cadeias de valor.....	42
1.4 Políticas públicas para incentivar a participação em cadeias de valor.....	45
Capítulo 2 - Integração produtiva regional: fundamentos teóricos e empíricos.....	53
2.1 Os acordos de integração profunda na articulação da integração produtiva.....	54
2.2 As experiências de integração produtiva regional no mundo.....	64
2.2.1 O caso da Ásia.....	64
2.2.2 O caso da Europa.....	69
2.2.3 O caso da América do Norte (NAFTA).....	72
2.3 A integração Produtiva na América Latina.....	78
2.3.1 O caso do MERCOSUL.....	79
2.3.2 Desafios e possibilidades para os países latino-americanos.....	82
Capítulo 3 – Aliança do Pacífico: nascimento e evolução.....	86
3.1 Antecedentes.....	86
3.1.1 A criação e evolução do Arco do Pacífico Latino-Americano.....	87
3.1.2 Primeiro passo para a formação de uma nova iniciativa integracionista.....	94
3.2 O início do processo para a criação da Aliança do Pacífico.....	95
3.2.1 – Primeira Reunião Ministerial.....	95
3.2.2 - Primeira Cúpula para a Integração Profunda.....	96
3.2.3 - Segunda Cúpula da Aliança do Pacífico.....	97
3.2.4 Terceira Cúpula (virtual) da Aliança do Pacífico.....	98
3.3 A criação da Aliança do Pacífico.....	99
3.3.1 Quarta Cúpula da Aliança do Pacífico - Assinatura do Acordo Marco.....	99
3.3.2 Quinta Cúpula da Aliança do Pacífico.....	101

3.3.3 Sexta Cúpula da Aliança do Pacífico.....	103
3.3.4 Sétima Cúpula da Aliança do Pacífico.....	104
3.3.5 Oitava Cúpula da Aliança do Pacífico – Assinatura do Protocolo Adicional.....	105
3.3.6 Nona Cúpula da Aliança do Pacífico.	109
3.3.7 Décima Cúpula da Aliança do Pacífico – entrada em vigor do Acordo Marco.....	113
3.3.7.1 Estudo da OCDE para a incorporação das PMEs às cadeias globais de valo.....	118
3.4 Protocolo Adicional do Comércio.....	120
3.4.1 Acesso ao Mercado.....	121
3.4.2 Regras de Origem.....	125
3.4.3 Facilitação Comercial e Cooperação Aduaneira.....	126
3.4.4 Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e Obstáculos Técnicos ao Comércio.....	128
3.4.5 Contratação Pública.....	129
3.4.6 Investimento.....	130
3.4.7 Outros capítulos do Protocolo Adicional.....	131
3.5 Principais ações empreendidas para impulsionar a integração produtiva.....	131

Capítulo 4 Análise da capacidade da Aliança do Pacífico para o desenvolvimento

de cadeias de valor.....	135
4.1 Indicadores de comércio da Aliança do Pacífico.....	135
4.2 Outros indicadores (facilitação de comércio e Investimento Direto Estrangeiro).....	147
4.2.1 Facilitação de Comércio.....	147
4.2.2 Investimento Estrangeiro Direto (IED).....	148
4.3 Relações comerciais e de investimento com a região Ásia-Pacífico.....	159
4.3.1 Relações de comércio e de investimento com a China.....	160
4.3.2 Relações de comércio e de investimento com o Japão.....	164
4.3.3 Relações de comércio e de investimento com a Índia.....	168
4.3.4 Relações comerciais e de investimento com a República da Coreia.....	171
4.3.5 Relações comerciais com o bloco ASEAN.....	175
4.3.6 Relações comerciais e de investimento com a Austrália.....	178
4.3.7 Relações comerciais e de investimento com a Nova Zelândia.....	182
4.3.8 Principais considerações sobre a relação com a região da Ásia-Pacífico.....	185
CONCLUSÃO.....	188
REFERÊNCIAS.....	193
ANEXOS	205

INTRODUÇÃO

A América Latina tem vivido um novo impulso integracionista, com o surgimento de inúmeros blocos econômicos. Embora os esforços para promover a integração regional não sejam recentes, uma vez que desde a década 1950 inúmeras iniciativas foram lançadas, observa-se que a dinâmica do processo tem sofrido transformações após o ano 2000.

A intensificação das cadeias de valor na economia mundial deu origem a uma renovada atenção ao caráter central do espaço regional uma vez que os processos produtivos têm sido articulados cada vez mais entre países da mesma região (CEPAL, 2014a). Esse efeito tem levado diversos governos da América Latina a identificarem a importância de fortalecer a articulação produtiva entre suas economias, ou seja, promover a integração produtiva a fim de alcançar uma melhor inserção no mercado mundial. É nesse contexto que nasce a Aliança do Pacífico.

O bloco, formado inicialmente por quatro países da América Latina (Chile, Colômbia, México e Peru), foi criada oficialmente em 2012, com a assinatura do Acordo Marco. Considerada uma iniciativa de regionalismo aberto, a Aliança do Pacífico visa promover uma integração profunda entre os seus membros a fim de alcançar a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas. A partir da consolidação deste processo, o bloco pretende tornar-se uma plataforma de projeção ao mundo, com destaque para a região da Ásia-Pacífico (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012a).

A Aliança do Pacífico tem recebido apoio técnico de vários organismos internacionais, que buscam orientar como os quatro países podem aproveitar as novas oportunidades de comércio geradas pela intensificação das cadeias globais de valor. Por essa razão, o bloco tem sido considerado uma iniciativa inovadora na América Latina, uma vez que tem buscado atuar em diversas áreas, além da simples desgravação tarifária, a fim de facilitar a participação de suas empresas nas cadeias produtivas. Desse modo, observa-se que a Aliança do Pacífico tem atuado na negociação de temas considerados importantes pelas organizações internacionais relacionadas ao comércio e, por isso, tem motivado um grande debate no meio acadêmico e político sobre o seu real alcance.

Nos primeiros anos de funcionamento do bloco, ainda não estava muito claro qual seria a principal estratégia para alcançar o desenvolvimento econômico defendido pelos

presidentes dos quatro países em todas as reuniões de cúpula. Este foi inclusive um dos principais desafios desta tese identificar o que este bloco teria de diferente em relação às demais iniciativas integracionistas lançadas até então. Porém, com a evolução da Aliança do Pacífico e muito provavelmente com a capacitação recebida pelos organismos internacionais, observa-se que o bloco passou a divulgar de forma clara qual seria o caminho a ser perseguido para alcançar os objetivos definidos no Acordo Marco.

Desse modo, somente após dois anos de sua criação formal, as declarações presidenciais e informes técnicos passaram a esclarecer que a Aliança do Pacífico buscaria incentivar as cadeias de valor para diversificar a sua produção e exportação e, com isso, promover o desenvolvimento econômico e social de seus países. Entretanto, embora o bloco não divulgasse de forma clara a sua estratégia, as ações que estavam sendo perseguidas e até mesmo alguns discursos presidenciais que mencionavam o interesse de promover o encadeamento produtivo levavam à compreensão de que seria esse o caminho a ser perseguido pelo bloco.

Portanto, ao analisar a evolução do bloco e as ações perseguidas, constata-se que a estratégia principal do bloco adotada para promover o desenvolvimento de seus integrantes será a partir da transformação produtiva. Para tal feito, o bloco busca incentivar a integração produtiva para criar cadeias regionais de valor, que contribuiriam para diversificar a produção, intensificar o comércio na região e se tornar menos dependente da exportação de bens primários. Além disso, a Aliança do Pacífico pretende promover políticas que possibilitem que seus países tenham uma melhor inserção no mercado internacional ao se integrarem de forma mais eficiente às cadeias globais de valor.

A teoria indica que para promover um projeto de integração produtiva exitoso é necessário implementar diversas ações direcionadas a facilitar a fragmentação do processo de produção, como, por exemplo, possuir uma adequada infraestrutura de transporte e logística, ter uma mão de obra qualificada, fornecedores capacitados para atender as cadeias de suprimentos, entre outras medidas. Na ausência de tais elementos, a iniciativa integracionista seria, portanto, mais uma aspiração do que realidade (CEPAL, 2014a).

A história da América Latina mostra a grande dificuldade da região em consolidar um projeto de integração regional. Ao longo das últimas décadas inúmeras iniciativas foram criadas, algumas fracassaram e outras enfrentam problemas para se consolidar. Desse modo,

indaga-se: até que ponto a Aliança do Pacífico seria apenas mais um projeto com possibilidades de permanecer somente no plano das intenções sem chances reais de avançar?

A partir da compreensão de que a estratégia da Aliança do Pacífico é promover a integração produtiva entre seus integrantes, este estudo tem como objetivo analisar o potencial do bloco em desenvolver cadeias regionais de valor e conseguir uma melhor inserção nas cadeias globais. Para tanto, com o respaldo da teoria sobre o tema, serão analisadas as principais ações que estão sendo empreendidas pelo bloco para estes propósitos. O estudo investiga também os principais entraves presentes, que dificultam o avanço do processo, a fim de analisar as possibilidades da Aliança do Pacífico em consolidar o seu projeto de integração produtiva. Para tal análise, este estudo está dividido em quatro capítulos, além desta introdução e da conclusão.

A primeira parte trata sobre a teoria das cadeias globais de valor. O que se almeja neste capítulo é discutir de forma aprofundada o tema, a partir da visão de diversos teóricos a fim de oferecer uma contribuição para o desenvolvimento dos capítulos posteriores, quando serão estudadas as motivações para a criação da Aliança do Pacífico e a capacidade efetiva do bloco em participar de tais cadeias. Para tanto, neste capítulo, serão apresentados alguns conceitos, como as cadeias se formam e funcionam, quais são os seus principais efeitos, entre outras questões relacionadas ao estudo da integração produtiva.

O segundo capítulo discute o processo de integração produtiva regional, uma vez que diversos estudos e análises empíricas indicam que as cadeias globais de valor, em verdade, são articuladas regionalmente. Para tanto, esta parte irá apresentar alguns estudos teóricos e também empíricos que mostram como a integração regional pode estimular a integração produtiva regional. Serão mostradas experiências bem-sucedidas na região da Europa e da Ásia, que podem servir como caminhos para a Aliança do Pacífico. Será analisada também a experiência de integração produtiva no âmbito do NAFTA, uma vez que o México faz parte das duas iniciativas. Além disso, serão tratados esforços recentes na América Latina, como o MERCOSUL, que possuem como membros-associados três dos quatro integrantes da Aliança do Pacífico. Neste capítulo, também são abordados alguns estudos que indicam possibilidades de encadeamentos que poderiam ser aproveitados, inclusive pelos integrantes da Aliança do Pacífico.

O terceiro capítulo trata sobre a evolução da Aliança do Pacífico, desde a sua criação até a entrada em vigor do Acordo Marco, ocorrida em julho de 2015. Para tanto, são

mostradas as principais motivações que levaram à formação de um novo bloco na América Latina, quais são os seus objetivos e as principais ações empreendidas a fim de promover uma melhor inserção de seus integrantes no comércio internacional, por meio das cadeias regionais e globais de valor. Esta parte é baseada, principalmente, nos documentos oficiais divulgados pela nova iniciativa.

O quarto capítulo apresenta a análise dos dados econômicos, principalmente sobre comércio e investimento estrangeiro direto, para uma melhor compreensão do atual cenário vivido pelos quatro integrantes do bloco, a fim de identificar os principais obstáculos e oportunidades para uma maior integração produtiva entre eles, como também, de se projetarem ao mundo, em especial em direção à região da Ásia-Pacífico, por meio das cadeias globais de valor.

Para tanto, nesta parte serão analisados dados sobre as trocas comerciais entre os quatro países: valores e principais produtos comercializados. Esses dados são importantes para se observar qual era o grau de integração comercial existente na criação do bloco e possíveis complementaridades para a criação de cadeias produtivas regionais. Serão apresentados, também, dados de IED, eficiência logística entre outras variáveis relevantes para a análise do tema. Esse capítulo traz também dados de comércio e IED com os principais países da Ásia-Pacífico a fim de analisar a capacidade do bloco de se inserir nas cadeias globais dessa região. E por fim apresenta-se a conclusão do estudo.

Capítulo I

Fundamentação Teórica das Cadeias de Valor

O presente capítulo trata sobre o processo de integração produtiva, que pode ser melhor definido como a fragmentação espacial da produção, uma vez que consiste na dispersão geográfica das etapas de uma cadeia produtiva além das fronteiras de um país. Em outras palavras, os bens e serviços, que antes eram produzidos em um único local geográfico, passaram a ter as suas fases de produção divididas em diversos países. Também conhecida na literatura como cadeia global de valor, pois leva a compreensão de que em cada estágio produtivo agrega-se valor ao produto, não se trata de um fenômeno recente. Porém, nas últimas décadas, tem-se intensificado graças à redução dos custos de transporte e de transação, à liberalização comercial, ao avanço tecnológico das comunicações, entre outros fatores, os quais permitiram às empresas transnacionais promover a desintegração geográfica do processo produtivo, executando assim, as diversas etapas da cadeia de produção em lugares diferentes, em busca sempre dos menores custos.

Com o avanço das cadeias globais de valor, uma ampla literatura sobre o tema tem buscado analisar quais seriam os efeitos sobre os países que se inserem nas redes globais de produção. Uma vez que a Aliança do Pacífico tem como objetivo incentivar a criação de cadeias regionais de produção e, ao mesmo tempo, melhorar a inserção de seus integrantes no comércio mundial, por meio das cadeias globais de valor, o que se almeja, portanto, neste capítulo, é discutir de forma aprofundada o tema, a partir da visão de diversos teóricos a fim de oferecer uma contribuição para o desenvolvimento dos capítulos posteriores, quando serão estudadas as motivações para a criação da Aliança do Pacífico e a capacidade efetiva do bloco em participar de tais cadeias.

Para tanto, neste capítulo, serão apresentados alguns conceitos, como as cadeias se formam e funcionam, quais são os seus principais efeitos, entre outras questões relacionadas ao estudo da integração produtiva.

1.1 Conceito

Na literatura que busca explicar o processo de fragmentação da produção é possível encontrar diversas denominações para o fenômeno. O termo mais comum no meio acadêmico chama-se “Cadeia Global de Valor” (CGV), que passou a ser mais utilizado a partir da década de 2000 (BACKER; MIROUDOT, 2014). E apesar do grande número de trabalhos sobre o tema ter sido publicado a partir desta época, na década de 1970 já existiam estudos que analisavam o processo de fragmentação.

O termo cadeia produtiva teria sido usado pela primeira vez em 1977, no artigo “*Patterns of Development of the Modern World-System*”, de Terrence Hopkins e Immanuel Wallerstein, publicado na revista científica *Review* do *Fernand Braudel Center* (BAIR, 2005 e STURGEON, 2008). Os autores utilizam o termo para explicar que na análise, entre centro e periferia, o conceito de comércio internacional estaria perdendo o seu significado. Isso porque o comércio não teria o desenvolvimento sequencial como defendido por muitos autores: que primeiramente seria um mercado nacional, que se expande ao comércio exterior, guiado pelo mercado internacional. Ao contrário disso, Hopkins e Wallerstein propõem que a análise seja feita a partir das cadeias produtivas e explicam como estas são definidas (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977, p. 128).

Anos depois, Gereffi (1994) introduziu o conceito de “cadeia produtiva global” para descrever o funcionamento da estrutura da cadeia de produção de vestuários. Em outro artigo seu “*International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain*”, Gereffi (1999) explica a preocupação em incluir o termo global, pois o processo implicaria na integração e na coordenação internacional de atividades dispersas, ou seja, que ocorrem em diversas áreas geográficas.

Além do destaque para a escala espacial, Gereffi apresenta uma abordagem diferente para a análise das cadeias produtivas. De acordo com Bair (2005, p. 156), Gereffi e demais investigadores deste campo de pesquisa entendem o processo como conjuntos de redes inter-firma que se conectam entre si: fabricantes, fornecedores e subcontratados das indústrias globais e, por fim, os interligam aos mercados internacionais. Esta abordagem estaria preocupada com a questão de como a participação nas cadeias produtivas podem facilitar a modernização industrial para o desenvolvimento. A análise das cadeias produtivas globais,

portanto, estaria principalmente preocupada em entender como as indústrias estão organizadas. Desta forma, esta nova abordagem busca identificar o conjunto de atores (firmas) que estão envolvidos na produção e distribuição de um produto em particular ou serviço e mapear a relação existente entre eles (BAIR, 2005, p. 157).

Os teóricos do sistema-mundo, por sua vez, compreendem as cadeias produtivas como sendo não apenas etapas envolvidas na transformação de matérias-primas em produtos finais, mas também como uma “teia” conectando esse conjunto de atividades produtivas à reprodução social da força de trabalho humana como uma contribuição crítica para este processo. Além disso, os pesquisadores deste ramo estão interessados em entender como as cadeias produtivas se estruturam e reproduzem um sistema-mundo estratificado e hierárquico (BAIR, 2005). Em outras palavras, esta abordagem procura analisar a relação da divisão de trabalho entre centro e periferia, na qual a primeira costuma se especializar nas etapas relacionadas à maior conteúdo tecnológico enquanto a segunda seria basicamente fornecedora de bens primários (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977, p. 128).

Na década de 2000, observa-se uma mudança na nomenclatura mais frequentemente utilizada no meio acadêmico para explicar o funcionamento da produção em cadeia (BACKER; MIROUDOT, 2014). Os artigos publicados a partir desta época passam a se referir ao processo como “Cadeia Global de Valor” ao invés de Cadeia Produtiva Global, como o fenômeno era denominado na grande maioria dos trabalhos da década 1990, principalmente nos artigos publicados por Gary Gereffi.

O termo CGV ganhou destaque na literatura a partir das publicações de um grupo de pesquisadores acadêmicos¹, que durante a realização de diversos *workshops* para discutir e formular uma teoria sobre governança de cadeia produtiva decidiu diante de diversas nomenclaturas utilizadas à época, definir “Cadeia Global de Valor²” como o termo mais adequado para denominar o processo. De acordo com Sturgeon (2008, p. 10) uma das razões

¹ No ano de 2000, um grupo de pesquisadores acadêmicos especialistas em produção transfronteiriça em uma gama de indústrias, começou a se reunir em uma série de workshops para desenvolver uma teoria da governança. Os participantes eram oriundos de uma variedade de países e disciplinas, incluindo sociologia, economia, geografia, planejamento regional, ciência política, gestão e estudos de desenvolvimento. Este trabalho conjunto continuou a ser desenvolvido até 2004 e resultou na publicação de diversos artigos sobre o tema, entre eles uma publicação especial do *Institute for Development Studies Bulletin* (32:2) intitulado “The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation,” lançado em julho de 2001 (STURGEON, 2008, p.4).

² O termo Cadeia de Valor foi utilizado pela primeira vez por Michael Porter no livro “*Competitive Advantage: creating and sustaining superior performance*”, para explicar como ocorre a vantagem competitiva de determinadas empresas em relação a outras que atuam no mesmo setor (Revista *The Economist*, 2009). Porém a palavra “global”, para dar conotação de cadeias internacionais, foi introduzida ao termo somente anos depois pelo grupo de pesquisadores que publicaram o *Development Studies Bulletin*.

em se optar por este termo ao invés de Cadeia Produtiva Global (*Global Commodity Chains* em inglês) – o mais utilizado até então – foi devido à conotação popular que se remete a palavra *commodities*, para denominar qualquer tipo de produto, principalmente os primários. Além do mais, diante dos diversos termos utilizados para se referir ao processo, a expressão Cadeia Global de Valor foi percebida como sendo a mais abrangente (GEREFFI et al, 2001, p. 3). Somado a este fator, a palavra “valor” capturaria o conceito de valor agregado, que se enquadra adequadamente ao processo de cadeia de produção. Isso porque o termo se refere ao valor relativo das atividades necessárias para a produção de um bem, desde a sua concepção, através das diferentes fases de produção - envolvendo uma combinação de transformação física e a inclusão de vários serviços - até o seu fornecimento ao consumidor final, e a destinação final após o uso (GEREFFI et al, 2001, p. 4; STURGEON, 2008, p. 10). E em relação ao uso da palavra global, o grupo de pesquisadores decidiu por este termo ao invés de apenas cadeia de valor, para classificar aquela produção que envolver dois ou mais blocos regionais (GEREFFI et al, 2001, p. 6). Deste modo, os pesquisadores da CGV passaram a utilizar o termo para:

Descrever toda a gama de atividades que as empresas e os trabalhadores realizam para trazer um produto desde a sua concepção até o uso final. Isso inclui atividades como design, produção, marketing, distribuição e suporte ao consumidor final. E estas atividades, que compõem a cadeia de valor, podem ocorrer dentro de uma única empresa ou ser dividida entre diferentes empresas. (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 4, tradução nossa).

Bair (2005) ressalta que a decisão em optar pelo termo Cadeia Global de Valor trouxe também modificações no quadro teórico ao longo dos anos, embora os primeiros estudos apresentassem uma relação muito próxima com o conceito de Cadeia Global Produtiva. Isso porque o marco teórico da CGV é mais abrangente que o anterior uma vez que a primeira apenas reconhecia a internacionalização da cadeia produtiva, mas não especificava adequadamente a variedade de redes existentes. Portanto, para sanar esta debilidade identificada, a teoria da cadeia global de valor propôs analisar a estrutura de governança das cadeias produtivas, como será explicado na próxima subseção.

Uma terceira vertente de investigação prefere denominar o estudo sobre o processo de fragmentação de “Rede de Produção Global (RPG)³” ao invés de “cadeia global de valor” (BACKER; MIROUDOT, 2014, p.45).

O conceito “rede” traria uma melhor compreensão para a complexidade da economia global – especialmente no que diz respeito à extensão geográfica. Isso porque as redes refletem a forma como a produção, a distribuição e o consumo de bens e serviços estão de fato organizados: todos interconectados/ inter-relacionados, em um complexo circuito, que pode ser global ou localizado geograficamente (COE, DICKEN, HESS 2008, p. 2). Por esta razão, de acordo com esta abordagem, o termo rede global de produção seria o mais apropriado para denominar o processo de fragmentação produtiva, uma vez que a divisão da produção em etapas envolve a participação de diversos atores que estão interligados por meio de um emaranhado de redes horizontais e verticais⁴.

Coe, Dicken, Hess (2008) também explicam que o conceito de Redes de Produção Global também propõe um novo quadro analítico, o qual se diferencia dos estudos de Cadeia Global Produtiva/ Cadeia Global de Valor em pelo menos dois pontos. Em primeiro, o quadro anterior seria composto essencialmente por estruturas lineares⁵, enquanto a RPG vai além da linearidade ao incorporar todos os tipos de configurações de rede. Em segundo, o estudo das cadeias foca estritamente a governança das transações entre as empresas, enquanto as redes globais de produção, como mencionado no parágrafo anterior, busca abranger todo o conjunto de atores relevantes e como estes se relacionam entre si.

Além dos termos apresentados, existem diversos outros presentes na literatura para denominar o processo de fragmentação produtiva tais como: “corte em fatias” da cadeia de valor agregado (KRUGMAN, 1995), desintegração da produção (FEENSTRA, 1998),

³ O autor Sturgeon (2001), que fez parte do grupo de pesquisadores que definiu CGV como o termo mais apropriado, publicou anteriormente um trabalho no qual tratava em sua concepção a diferença entre “rede produtiva” e “cadeia de valor”. Para o autor, a cadeia de valor seria um subconjunto de uma rede de produção. O termo seria a longo prazo usado para denotar um segmento específico baseado no produto da atividade que, em um determinado momento no tempo, atravessa uma constelação maior de atividades e configurações dinâmicas incorporadas em uma rede de produção.

⁴ Além das empresas (responsáveis pela produção das mercadorias e serviços), os autores desta abordagem consideram também como atores: o estado, os consumidores, os trabalhadores, e a sociedade civil organizada que estariam interligados pelas redes globais de produção (COE, DICKEN, HESS, 2008).

⁵ Para Coe et al (2008), a cadeia global de valor é considerada um elemento linear, pois segue um padrão sequencial ao transformar o produto ao longo da cadeia, agregando valor em uma estrutura vertical. Já a RGP, que é composta por um emaranhado de redes com estruturas verticais e também horizontais, não possui, portanto, esta mesma linearidade.

offshoring (BLYDE, 2014)⁶, como também “integração produtiva⁷” (MACHADO, 2010; DULLIEN, 2010) – mais comumente utilizado para denominar o fenômeno quando envolve países de uma mesma região.

Nesta tese, para se referir ao processo de divisão da produção em etapas, o termo adotado será “Cadeia Global de Valor”, por ser o mais utilizado na literatura sobre o tema. Porém, quando o texto se referir ao fenômeno relacionado a uma região, como a proposta do bloco Aliança do Pacífico – tema de análise desta tese, a expressão mais recorrente será “integração produtiva” ou “cadeia regional de valor”, uma vez que ocorre dentro de uma região.

1.2 Dimensões de análise das cadeias globais de valores

Como mencionado nos parágrafos iniciais do capítulo, com o avanço tecnológico, a redução dos custos de transporte e de logística, entre outros fatores, houve um incentivo para a fragmentação da produção de diversos setores. E com o aumento das cadeias globais de valor, que abarcam mais de um país no processo produtivo, cresceu também o número de estudos sobre o tema, que buscam entender o funcionamento de tal processo a partir da análise da organização da produção.

O interesse pelo tema estaria relacionado ao fato da evolução deste fenômeno ter apresentado implicações significantes em termos de comércio mundial, produção e emprego, uma vez que estas cadeias interligam empresas, trabalhadores e consumidores em torno do mundo inteiro. Além disso, para muitos países, especialmente, de baixa-renda, seria uma oportunidade de se integrarem ao comércio mundial e capturarem os “possíveis ganhos” proporcionados pela participação nestas cadeias (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p.2).

Evidentemente, como reconhece Gereffi (1994, p. 95), embora as cadeias produtivas sejam coordenadas diretamente pelos agentes econômicos privados, estas são fortemente

⁶ Blyde (2014) utiliza o termo *offshoring* para referir-se à fragmentação internacional da produção que ocorre por meio do IED vertical ou da terceirização estrangeira.

⁷ O autor Machado (2010, p. 125) esclarece que nem todo tipo de fragmentação pode ser considerada integração produtiva, como é o caso daquela em que a contratação dos fornecedores acontece apenas localmente. Para ser considerada integração, é necessário que pelo menos dois países estejam envolvidos na produção.

influenciadas pelas políticas estatais, tanto no que diz respeito às exportações (produção) e às importações (consumo) dos países. Por esta razão, o estudo sobre as cadeias globais de valor tem chamado uma enorme atenção também dos formuladores de políticas. Estes buscam compreender o funcionamento do processo produtivo e, desta maneira, empreender medidas que visam incentivar a criação de cadeias de valor ou facilitar a inserção das empresas nacionais nas redes de produção já existentes a fim de obter os possíveis ganhos de estar integrado à economia global. Como já mencionado anteriormente, este interesse seria um dos objetivos almejados pela Aliança do Pacífico – objeto de estudo desta tese.

Um dos primeiros trabalhos de destaque sobre o sistema produtivo foi o artigo de Gereffi (1994), que propõe uma metodologia de análise da estrutura das cadeias. De acordo com o autor, neste trabalho, o sistema de produção estaria constituído por três dimensões fundamentais: 1) estrutura insumo-produto (diz respeito a um conjunto de produtos e serviços ligados a uma sequência de atividades econômicas de valor adicionado, ou seja, analisa o processo de transformação do produto ao longo da cadeia), 2) territorialidade ou abrangência geográfica (analisa a dispersão espacial ou concentração da produção e rede de distribuição, composta por empresas de diferentes tamanhos e tipos) e, 3) estrutura de governança (trata-se das relações de poder que determinam como as finanças, materiais e recursos humanos são alocados e fluem dentro de uma cadeia) (GEREFFI, 1994, p. 97). Em publicações futuras, com o aprofundamento dos estudos sobre cadeias de valor, foi introduzida uma nova dimensão na análise: o contexto institucional⁸ (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

Em outro artigo, Gereffi e Fernandez-Stark (2011) explicam detalhadamente no que consistem as quatro dimensões de análise do funcionamento das cadeias de valor e a importância de se investigar cada uma delas, como explicado abaixo.

1.2.1. Estrutura insumo-produto

Esta dimensão busca analisar todo o processo de transformação de um produto dentro de uma cadeia de valor, ou seja, desde a concepção inicial até chegar às mãos do consumidor.

⁸ De acordo com Bair (2005), o “contexto institucional” foi introduzido com uma das dimensões da análise das Cadeias Produtivas no artigo de Gereffi (1995) intitulado “*Global production systems and third world development*”.

De acordo com Gereffi e Fernandez-Staker (2011, p. 5), os principais segmentos de uma cadeia podem variar de acordo com a indústria, mas normalmente estas incluiriam: pesquisa e design, insumos, produção, distribuição e comercialização, e as vendas e, em alguns casos, a reciclagem de produtos após o uso. Esta estrutura, chamada de insumos e produtos, além dos produtos transformados, envolve também serviços e uma gama de indústrias de apoio.

A estrutura de insumo-produto costuma ser representada como um diagrama (ver Anexo A), formado por um conjunto de quadros (de cadeias de valor) ligados por setas, que mostram os fluxos de bens e serviços tangíveis e intangíveis, os quais são fundamentais para mapear o valor acrescentado em diferentes fases da cadeia. De acordo com Gereffi e Fernandez-Staker (2011, p. 5), com esta representação, torna-se mais fácil para o pesquisador analisar de forma segregada informações relevantes, tais como empregos, salários, gênero e as empresas participantes em cada fase da cadeia.

A dimensão proposta por Gereffi busca identificar o valor agregado atribuído ao longo de uma cadeia. Deste modo, consegue-se visualizar o quanto cada país contribuiu para a produção de um determinado bem, o que não seria possível ao analisar apenas os dados estatísticos tradicionais de fluxos de comércio, que mostram somente o valor total do produto comercializado. Dedrick, Kraemer e Liden (2008) ilustram esta situação ao apresentar um estudo sobre a cadeia de valor do Ipod. Apesar dos dados coletados pelos autores indicarem a China como a responsável pela exportação do produto, o estudo revela que o país participaria apenas do estágio de montagem, contribuindo apenas com 3% do valor total do produto. Este exemplo destaca a importância de se analisar a produção ao longo da cadeia de valor. Apesar do estudo sobre CGV não ser tão antiga, a literatura evoluiu rapidamente e produziu diversos indicadores sobre fragmentação da produção (BLYDE, 2014, p. 18). Entretanto, estes dados estatísticos ainda são restritos a um grupo não muito grande de países. No caso da Aliança do Pacífico, por exemplo, existem dados apenas para o Chile, a Colômbia e o México (LIMA; ZACLICEVER, 2013, p.12; 42).

1.2.2 Abrangência Geográfica

A outra dimensão de análise proposta por Gereffi (1994) é a abrangência geográfica. Este estudo consiste na identificação das empresas líderes em cada segmento da cadeia de

valor, ou seja, aquelas que coordenam o processo produtivo. Esta informação é obtida a partir de fontes secundárias utilizando dados de empresas, publicações de indústria especializadas, além de entrevistas com especialistas. Com a identificação destas empresas, é possível observar onde elas estão concentradas e, assim, observar a posição de determinados países dentro da cadeia. Já para a identificação dos demais países ao longo da cadeia, pode ser obtida a partir do exame de dados a nível nacional, tais como as exportações da indústria e os segmentos em que essas exportações estão concentradas (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p.7-8).

Este tipo de análise evidencia a forma como a nova organização da produção implica na divisão internacional do trabalho, ao promover uma divisão vertical das tarefas ao longo da cadeia. Como na tradicional divisão do trabalho, observa-se a partir desta análise a separação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Mas agora, com a fragmentação da produção, o primeiro grupo continuaria responsável pelas atividades de maior valor agregado relativo (projeto, pesquisa e desenvolvimento, serviços de pós-venda, etc), enquanto o do segundo grupo permaneceria como fornecedores de insumos e agora responsável também pela montagem (LIMA; ZACLICEVER, 2014, p. 9; OCDE, 2013, p. 45). Isso ocorre porque as empresas ao decidirem fragmentar a sua produção buscam se tornar mais competitivas com a redução de seus custos. E, normalmente, os países em desenvolvimento oferecem baixos custos trabalhistas e matérias-primas. (GEREFFI; FERNANDEZ-STARKS, 2011, p. 7). Desta forma, as indústrias concentram nestas economias as tarefas de menor valor agregado, intensificando assim a divisão vertical do trabalho.

De acordo com Gereffi e Fernandez-Starks (2011, p. 8), uma das principais contribuições da análise da dimensão de territorialidade foi mapear as mudanças no âmbito geográfico das indústrias globais. No entanto, como já mencionado anteriormente, as cadeias globais de valor estão sempre evoluindo, por serem dinâmicas e operam em diferentes escalas geográficas (locais, nacionais, regionais e globais). Porém, novas evidências sugerem que pode haver uma tendência para uma regionalização dessas cadeias devido a uma variedade de fatores, como a crescente importância das grandes economias emergentes e também o avanço dos acordos comerciais regionais, que estimulam a integração produtiva.

O processo de regionalização das cadeias globais de valor, que será discutido com maior profundidade no próximo capítulo, pode ser observado também no continente americano. Alguns dos exemplos os quais podem ser citados são: a integração produtiva do

México com os EUA, incentivada pela criação do NAFTA, os esforços observados no MERCOSUL, por meio da criação do grupo de integração produtiva e também o lançamento da Aliança do Pacífico, que será discutido nos capítulos 3 e 4.

1.2.3 Estrutura da governança das cadeias de valor

Das dimensões de análise propostas por Gereffi (1994) a que recebeu maior destaque do grupo de pesquisadores desde o início da década de 1990 foi a estrutura de governança que consiste em analisar como uma cadeia é coordenada, ou seja, como ocorre o seu funcionamento. Uma das possíveis razões para este interesse foi a observação do autor sobre a pouca atenção dada até aquele momento a este tema na literatura das cadeias produtivas, considerada de extrema relevância (GEREFFI, 1994, p. 97). Isso porque a estrutura da governança possibilitaria isolar as variáveis-chave e fornecer uma visão mais clara das forças subjacentes das situações empíricas específicas que de outro modo poderiam ser negligenciadas (GEREFFI; HUMPHREY, STURGEON, 2005, p. 82).

Dada a importância atribuída à análise da estrutura de governança, esta foi a que mais obteve contribuições. Desse modo, com o passar dos anos, os pesquisadores desta abordagem incorporaram novos elementos na análise desta dimensão. E como mencionado no início desta seção, compreender o funcionamento de uma cadeia de produção é também de suma importância para a elaboração de políticas públicas que busquem incentivar a participação dos países nessas redes a fim de usufruir dos possíveis benefícios que possam oferecer. Por este motivo, para investigar a estrutura atual dos países da Aliança do Pacífico e as ações a serem empreendidas é necessário entender como ocorre o funcionamento do processo produtivo.

Gereffi (1994), ao analisar a estrutura de governança a partir do papel desempenhado por um conjunto de empresas, localizadas no Ocidente, na condução das cadeias produtivas, especialmente no leste da Ásia, identificou o funcionamento de dois tipos: as dirigidas pelo produtor (*producer-driven commodity chain*) e as orientadas pelo comprador (*buyer-driven commodity chain*). A primeira refere-se às cadeias nas quais fabricantes de grande porte, geralmente transnacionais, ocupam o papel central no controle do sistema de produção. Este tipo de rede produtiva, mais integrada verticalmente, é comum em indústrias intensivas em

capital ou tecnologia, por exemplo, a de automóveis, computadores, maquinário elétrico, entre outras (GEREFFI, 1994, p. 97, GEREFFI, 1999, p.41).

O outro tipo de cadeia classificada por Gereffi (1994, p. 97) – a guiada pelo comprador – refere-se aos setores em que grandes varejistas, comerciantes de marca e empresas comerciais desempenham o papel central na criação de redes de produção descentralizadas em uma variedade de países exportadores. Esse tipo de cadeia produtiva tornou-se comum em indústrias de bens de consumo, com mão de obra intensiva, como a de vestuário, a de calçados, brinquedos, eletrodomésticos, entre outros (GEREFFI, 1999, p. 42). A análise deste tipo de cadeia evidencia o papel de destaque de grandes varejistas, como a rede Wal-Mart, e de marcas conhecidas, como a Nike, em ditar a forma como o sistema produtivo é operado ao exigir que fornecedores atendam certos padrões e protocolos (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p.8).

Na análise da estrutura da governança, as empresas que coordenam o processo produtivo são comumente conhecidas na literatura como firmas líderes. Elas recebem esta denominação por serem responsáveis em estabelecer estratégias para os produtos, realizar encomendas e assumir a responsabilidade financeira para os bens e serviços produzidos por suas cadeias de fornecimento. E, além disso, têm o arbítrio, dentro de um limite, para escolher e substituir os fornecedores (STURGEON, 2008, p. 22-23).

Com o aprofundamento da pesquisa sobre o funcionamento das cadeias de valor observou-se que a estrutura de governança era muito mais complexa do que aquela sugerida por Gereffi – as cadeias guiadas pelo produtor ou pelo comprador. Embora Gereffi (1994) reconheça que a função desempenhada pelos principais agentes econômicos dentro de uma cadeia está longe de ser estática, Sturgeon (2008) afirma que a tipologia elaborada pelo autor foi baseada em uma análise estática empírica de elementos dinâmicos, como a tecnologia e aprendizado das empresas. Deste modo, ao adotar uma visão mais dinâmica sobre o funcionamento das cadeias, foi possível observar novas formas de organização de produção global além dos dois tipos apresentados por Gereffi. Além disso, outros fatores como a intensificação da terceirização (*outsourcing*) também estaria contribuindo para a formação de redes produtivas mais complexas. Com a transferência de etapas do processo produtivo de uma filial para um fornecedor, as cadeias guiadas pelo produtor têm se tornado menos verticalizada e mais parecida com as cadeias guiadas pelo comprador, ou seja, com redes de produção descentralizadas e com uma maior participação de fornecedores. Entretanto, a

mudança observada na coordenação dos processos produtivos transfronteiriços revelou a necessidade de se definir novos tipos de cadeias além daqueles já apresentados. Isso porque o conceito de cadeia guiada pelo comprador não conseguiria caracterizar todos os novos arranjos identificados (STURGEON, 2008, p. 9-10).

Desse modo, com o avanço na investigação, Humphrey e Schmitz (2002) identificaram quatro tipos possíveis de cadeias de valor a partir da análise da relação desenvolvida entre as empresas compradoras e fornecedores, a ver (tradução nossa):

- a) relações de mercado: Comprador e o fornecedor não desenvolvem relações estreitas. O fornecedor tem a capacidade de produzir o produto que o comprador quer, e também que as exigências do comprador (incluindo qualidade, confiabilidade, etc.) podem ser satisfeitas por uma série de empresas. Isto implica que o produto é padrão, ou pode ser personalizado facilmente, ou é produzido a partir de desenhos fornecidos pelo comprador. Deste modo, os requisitos do comprador podem ser cumpridos por uma série de firmas. E se forem necessários recursos ou procedimentos particulares do processo, eles são alcançados por meio da aplicação de normas específicas não decorrentes de operações, frequentemente verificada por meio de certificação independente;
- b) redes. As empresas cooperam em um relacionamento mais intensivo de informação, frequentemente dividindo competências essenciais da cadeia de valor entre eles. A relação é caracterizada por dependência recíproca. Neste caso, o comprador pode especificar certos padrões de desenvolvimento do produto ou processo padronizados a serem alcançados.
- c) quase hierarquia. Uma empresa exerce um alto grau de controle sobre outras empresas na cadeia, especificando frequentemente as características do produto a ser produzido, e, por vezes, especificando os processos a serem seguidos e os mecanismos de controle da execução. Este nível de controle pode resultar não só pelo papel da empresa líder em definir o produto, mas também, porque o comprador pode perceber riscos de perdas por causa de falhas no desempenho dos fornecedores. Em outras palavras, existem algumas dúvidas sobre a competência da cadeia de abastecimento. Neste caso, a empresa líder da cadeia pode exercer o controle não só sobre os seus fornecedores diretos, mas também ao longo de toda a cadeia;
- d) hierárquica: A empresa líder toma posse direta de algumas operações na cadeia.

Com a continuidade das investigações sobre o comportamento das cadeias, os pesquisadores da abordagem da CGV identificaram, posteriormente, cinco tipos de estruturas de governança, que foram definidas a partir da análise de três fatores: i) a complexidade da informação e transferência de conhecimento necessários para sustentar uma determinada operação, no que diz respeito ao produto e às especificações do processo, ii) a capacidade de codificar e transmitir eficientemente o conhecimento sem investimento específico entre as partes envolvidas na transação e iii) a capacidade dos atuais ou potenciais fornecedores em relação às exigências das transações (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 85).

Ao considerar estas três variáveis, seria possível definir oito combinações diferentes de governança, porém, apenas cinco delas são capazes realmente de serem encontradas⁹. A ver: (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 83- 85; GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 9-10).

- a) mercados. Este tipo de governança envolve transações relativamente simples. As informações sobre as especificações do produto são facilmente transmitidas e os fornecedores podem fazer os produtos com a participação mínima dos compradores. Estas trocas exigem pouca ou nenhuma cooperação formal entre os atores e o custo de transferência para novos parceiros é baixo tanto para os fornecedores como para os compradores. O mecanismo central de governança é o preço e não uma empresa líder poderosa. Em resumo, este tipo de cadeia é caracterizado por baixa complexidade das transações, um alto nível de habilidade para codificar as transações e uma grande capacidade de fornecedores atenderem as exigências;
- b) modular. Esse tipo de governança ocorre quando as operações complexas são relativamente fáceis de codificar. Normalmente, os fornecedores em cadeias modulares fazem os produtos de acordo com as especificações do cliente e assumem a responsabilidade total do processo tecnológico investindo em maquinário genérico, que possibilita atender uma ampla base de compradores. Isso possibilita aos fornecedores atenderem vários compradores, não tendo uma relação de dependência com um único comprador. As ligações (ou relacionamentos) são mais substanciais do que nas cadeias de mercado devido ao alto volume de informação que flui por meio das ligações entre firmas. Neste caso, os mecanismos centrais da governança são as informações técnicas e os padrões para as trocas de informação. Em resumo, esta cadeia apresenta alto grau de complexidade de transações e de habilidade para codificá-las e também na capacidade dos fornecedores em atender as exigências dos compradores;
- c) relacional. A governança relacional ocorre quando compradores e vendedores dependem de informações complexas que não são facilmente transmitidas ou aprendidas. Deste modo, as interações e o compartilhamento de conhecimento entre as partes são frequentes. Tais ligações exigem confiança mútua, que é regulada por meio da reputação, da proximidade social e espacial, entre outros fatores. Apesar da dependência mútua, as empresas líderes ainda especificam o que é necessário e, portanto, têm a capacidade de exercer certo nível de controle sobre os fornecedores. Estes, por sua vez, são mais propensos a oferecer produtos diferenciados com base na qualidade, origem geográfica ou outras características específicas. Como vínculos relacionais levam tempo para se construir, os custos de se trocar de parceiros tendem a ser elevados neste caso;
- d) cativa. Neste tipo de governança, os pequenos fornecedores são dependentes de um ou de alguns compradores, que muitas vezes exercem um grande nível de poder. Neste tipo de cadeia, a empresa líder exerce um alto grau de vigilância e de controle. A assimetria de poder nas redes cativas força os fornecedores a se conectar aos seus compradores nas condições estabelecidas e muitas vezes específicas de um determinado comprador. Para garantir a qualidade do produto, as empresas líderes atuam em áreas que vão além da produção, como, por exemplo, ajudando os seus fornecedores a atualizar suas capacidades de produção, e, assim, buscam aumentar a eficiência de sua cadeia produtiva. Fornecedores cativos são frequentemente confinados a uma estreita faixa de tarefas - por exemplo, principalmente envolvidos em montagem simples - e são dependentes da empresa líder para atividades

⁹ De acordo com os autores, uma combinação de baixa complexidade das transações e baixa capacidade de codificar é improvável que ocorra. Isso porque se a complexidade é baixa não haveria dificuldade para transmitir o conhecimento para os fornecedores. Neste caso, dois tipos de combinações são eliminados. Já se a complexidade das transações é baixa e a habilidade de codificar é alta, logo se os fornecedores não possuem capacidade de atender as exigências, esta situação levaria à exclusão da cadeia. Isso porque se a complexidade das transações é baixa não teria sentido que os fornecedores não sejam capazes de atender as exigências dos compradores.

complementares, tais como design, logística, compra de componentes e tecnologia de processo de modernização. Os custos de mudança também são elevados para as duas partes, como na governança do tipo relacional;

- e) hierarquia. A governança hierárquica descreve cadeias caracterizadas por uma integração vertical e de controle gerencial nas empresas líderes, que desenvolvem e fabricam produtos domesticamente. Isso geralmente ocorre quando as especificações do produto não podem ser codificadas ou os produtos são complexos, ou ainda quando não é possível encontrar fornecedores altamente competentes. Em resumo, este tipo de cadeia se caracteriza pelo elevado grau de complexidade nas transações, uma baixa habilidade em transmitir o conhecimento e baixa capacidade dos fornecedores em atenderem as exigências requisitadas.

No quadro 1 é apresentado resumidamente os cinco tipos de governança apresentados por Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005), segundo a intensidade de ocorrência das três variáveis utilizadas para definir como as cadeias de valores são coordenadas.

Quadro 1 – Determinantes chave da governança de cadeias de valor

Tipos de governança	Complexidade das transações	Habilidade para codificar as transações	Capacidade na base de fornecimento
Mercado	Baixo	Alto	Alto
Modular	Alto	Alto	Alto
Relacional	Alto	Baixo	Alto
Cativa	Alto	Alto	Baixo
Hierárquica	Alto	Baixo	Baixo

Fonte: Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005)

A definição dos cinco tipos possíveis de governança tem como objetivo explicar porque algumas atividades das cadeias permanecem fixas em certos locais enquanto outras são mais facilmente realocadas. Além disso, por se tratar de um processo dinâmico, ao analisar exemplos empíricos, verificou-se que as mudanças ocorridas em uma ou mais das três variáveis levavam a alterações nos padrões de governança das cadeias de modo previsível. Sturgeon (2008, p. 11) cita alguns exemplos para ilustrar como as alterações nas variáveis podem influenciar no comportamento das cadeias. Segundo o autor, se uma nova tecnologia torna um esquema de codificação estabelecido obsoleto, as cadeias de valor modulares tendem a ser tornar mais do tipo relacional. Já se os fornecedores competentes não podem ser encontrados, então, as cadeias cativas e até mesmo a integração vertical acabam se tornando mais predominantes. No sentido inverso, caso a capacidade do fornecedor aumente, esta

situação levaria as cadeias do tipo cativa a tornarem-se mais do tipo relacional e melhores esquemas de codificação preparariam o terreno para a governança modular.

Embora as três variáveis desempenhem um papel importante no comportamento das cadeias, estas não seriam os únicos fatores a interferir como as empresas se conectam à economia global. Outros elementos como o contexto institucional, que será explorado na próxima seção, também pode exercer uma forte influência nas decisões acerca de como o processo produtivo é organizado. Além disso, incentivos, como isenções seletivas para impostos sobre valor agregado ou até mesmo pressões políticas para manter ou criar postos de empregos podem fazer com que certas cadeias se mantenham mais fragmentadas do que seriam, caso as decisões de produção fossem baseadas somente em critérios econômicos (GEREFFI, HUMPHREY, STURGEON, 2005).

Apesar dos próprios autores que elaboraram a teoria da governança reconheçam a relevância de outros fatores no comportamento das cadeias de valores, estes acreditam que as variáveis internas conseguem de fato influenciar o tipo de governança independentemente do contexto institucional nas quais estão inseridas. Por esta razão, Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005) apontam a importância das empresas de países em desenvolvimento buscarem compreender como o sistema produtivo é governado para que possam se inserir nestas cadeias e se beneficiarem com os possíveis ganhos advindos de uma participação de uma rede mundial de produção. Isso porque um das principais conclusões a que chegaram com seus estudos sobre cadeia de valor é que o acesso aos mercados dos países desenvolvidos têm se tornado cada vez mais dependente de participar nas redes de produção globais lideradas por empresas com sede em países desenvolvidos.

Entretanto, pesquisadores de outras abordagens sobre fragmentação produtiva, como a Rede de Produção Global (RPG), discordam do papel exclusivo atribuído às variáveis internas em relação às firmas na análise da estrutura de governança das cadeias. De acordo com Coe, Dicken, Hess (2008, p. 10), no âmbito da CGV, o foco limita-se deliberadamente às empresas e seus relacionamentos transacionais dentro da cadeia de valor¹⁰. Os autores dizem que embora possa haver alguma justificativa para excluir outros elementos da análise, como promover uma simplificação teórica e aplicação prática, no contexto teórico mais amplo, essa

¹⁰ Bair (2005, p. 164) também chama atenção para o enfoque dado pela abordagem da CGV que busca explicar como a relação inter-firma é moldada pela lógica interna dos setores, deste modo, dedicando menor atenção aos fatores externos. Segundo a autora, o interesse maior para as variáveis internas seria motivada pela influência da literatura de negócios internacionais no desenvolvimento da abordagem de cadeia valor, em comparação à perspectiva mais sociológica do quadro anterior da cadeia produtiva global.

opção deve ser considerada como uma fraqueza desta abordagem. Isso porque, apesar dos processos econômicos de produção, de distribuição e de consumo estarem no cerne de uma rede produtiva, estes processos não são simplesmente conduzidos por 'empresas'. Deste modo, os pesquisadores concluem que a principal diferença entre as abordagens da Rede de Produção Global e da Cadeia Global de Valor, portanto, é que o primeiro pretende ser mais abrangente do que o segundo, mesmo que esta decisão possa representar problemas práticos significativos.

Porém, como mencionando anteriormente, apesar dos seguidores da abordagem da CGV darem destaque em sua teoria para a estrutura de governança, estes citam também em seus estudos a possibilidade de se analisar as cadeias pelo contexto institucional, como será explicado na próxima subseção.

1.2.4 Contexto Institucional

A quarta dimensão de análise das cadeias de valor é o contexto institucional (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011). Este tipo de investigação busca identificar como as condições locais, nacionais e internacionais e políticas conseguem moldar o processo produtivo em cada etapa da cadeia de valor. Nesta dimensão de análise, portanto, busca investigar como os arranjos institucionais podem interferir no funcionamento de uma cadeia produtiva, no que se refere aos tipos de tarefas executadas como também na localização geográfica das indústrias.

Como condições locais, nacionais ou internacionais para o funcionamento das cadeias, os autores se referem às de ordem econômica, social e institucional. No campo econômico diz respeito à disponibilidade de insumos fundamentais, como os custos do trabalho, a infraestrutura disponível e o acesso a outros recursos, tais como financiamento. O contexto social, por sua vez, governa a disponibilidade de mão de obra e seu nível de habilidade, como

o acesso à educação. E, por último, o ambiente institucional,¹¹ que incluem os impostos, a regulação do trabalho, a oferta de subsídios, aplicação de políticas de inovação, que podem tanto promover como dificultar o crescimento da indústria e do desenvolvimento (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p.11).

Neste tipo de análise, busca-se mapear todos os atores envolvidos e explicar a função que desempenham dentro da cadeia. Como as cadeias globais de valor ocorrem em diversas partes do mundo, o uso desta dimensão de investigação permite, portanto, realizar uma análise comparativa mais sistemática (transnacional e inter-regional) a fim de identificar o impacto das diferentes características do contexto institucional nos resultados econômicos e sociais (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p.11).

Sturgeon (2008, p. 22) destaca a importância do contexto institucional na análise das cadeias globais de valor. O autor explica que se fosse dividida a categoria da governança em duas áreas distintas de investigação: o poder e os determinantes da coordenação ao nível da empresa, e incluísse as instituições como uma terceira categoria, obter-se-ia deste modo, os três "pilares" da análise CGV, amplamente definidos. O autor defende que esses três elementos, principalmente em combinação, podem contribuir para explicar como as relações inter-firmas e os padrões geográficos evoluíram em uma indústria, ou parte de uma indústria, e até mesmo para fornecer uma visão sobre como eles podem se desenvolver no futuro. Os três pilares podem ser explicados da seguinte maneira, a ver:

- 1) a característica dos vínculos entre tarefas, ou estágios, na cadeia de valor das atividades adicionadas (explicado em parte pela teoria da governança da CGV);
- 2) como o poder é distribuído e exercido entre as firmas e outros atores na cadeia; e
- 3) o papel que as instituições desempenham na estruturação das relações de negócios e na localização da indústria.

Como mencionado na seção anterior, Coe, Dicken, Hess (2008, p. 12) procuraram demonstrar o papel de relevância que as instituições exercem sobre o sistema de produção. Diferentemente da abordagem da CGV que procura explicar o comportamento das cadeias

¹¹ Como instituição, se entende na definição de Douglass North (1990, p. 3) sendo as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, representam os limites estabelecidos pelo homem para disciplinar as interações humanas. Em consequência, elas estruturam os incentivos que atuam nas trocas humanas, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. A partir da concepção de North, pode se classificar, portanto, como instituições um conjunto de regras formais e informais. As primeiras definem, por exemplo, a regulação trabalhista, as trocas comerciais, ofertas de subsídios e aplicação de impostos entre outros fatores que podem afetar diretamente o funcionamento do sistema produtivo.

produtivas a partir das interações entre as firmas, o autor que segue o referencial teórico da Rede de Produção Global (RPG) coloca o Estado como sendo um ator-chave. Isso porque todos os elementos em uma rede de produção são regulados dentro de algum tipo de estrutura política cuja unidade básica é o Estado nacional. Como resultado, o autor explica que as empresas e os países estão constantemente envolvidos em um intrincado processo de negociação. Por um lado, as empresas tentam tirar proveito das diferenças existentes entre os países em relação aos seus regimes regulatórios (tais como os requisitos de tributação ou de desempenho, como o conteúdo local). E os países, por sua vez, buscam minimizar tal "arbitragem regulatória" e, assim, conseguir exercer o poder de barganha, por meio da oferta de vantagens às empresas a fim de atrair investimentos ao seu território em detrimento de outros estados.

Além das vantagens que os países procuram oferecer às empresas transnacionais a fim de poderem ser beneficiados com o ingresso de investimentos, a própria qualidade das instituições existentes em um determinado país definirá a capacidade deste em se inserir nas cadeias globais de valor e qual será o seu tipo de participação nestas redes internacionais: por meio de investimento direto ou por terceirização, via contratação de fornecedores locais (BLYDE, 2014, p. 132).

Como um dos propósitos do bloco Aliança do Pacífico é se inserir nas cadeias globais de valor, a dimensão de análise que mais será utilizada ao longo deste trabalho será a do contexto institucional. Isso porque a finalidade do estudo não é a de investigar o funcionamento de cadeias existentes, mas sim analisar a capacidade do bloco em participar destas redes mundiais de produção. Portanto, o que se pretende investigar são as condições econômicas e institucionais presentes, como também, analisar as ações que o bloco se propõe a implementar para se inserir nas cadeias globais ou incentivar a criação de novas redes produtivas regionais. Deste modo, esta dimensão se apresenta como a mais apropriada para este tipo de análise. E embora o termo mais recorrente ao longo do texto seja o de "Cadeia Global de Valor", a abordagem a ser mais utilizada será a da Rede de Produção Global, que inclui na análise a investigação de outros atores além da interação entre as empresas. A preferência, portanto, por cadeia de valor, como já explicado, é motivada pelo uso mais recorrente deste termo na literatura sobre o tema.

1.3 Efeitos gerados pelas cadeias de valor

1.3.1 Efeito *upgrading*

A partir de análises empíricas, a literatura sobre cadeias de valor defende que a participação em redes mundiais de produção traz benefícios não somente para os grandes fabricantes (as empresas líderes), que têm a possibilidade de fragmentar a sua produção a fim de reduzir os seus custos, mas também para as empresas, localizadas em países em desenvolvimento. A vantagem não estaria ligada somente à possibilidade de ter acesso ao mercado internacional, ao fornecer insumos para pelo menos um estágio da cadeia produtiva, mas também aos outros tipos benefícios como a oportunidade de melhorar a qualidade de sua produção, por meio da aprendizagem com as grandes empresas e, principalmente, conseguir agregar valor a sua produção, ao ascender às etapas superiores na cadeia de produção. A esses tipos de benefícios que ocorrem dentro das cadeias, a abordagem da CGV denomina de *upgrading*¹². Este é identificado como sendo o deslocamento para atividades de maior valor agregado na produção a fim de melhorar a tecnologia, conhecimentos e habilidades, além de aumentar os benefícios ou lucros decorrentes da participação nas cadeias produtivas. Este processo¹³ não inclui apenas as empresas, como também outros atores econômicos, como os países e trabalhadores. Diferentes combinações de políticas governamentais, instituições, estratégias corporativas, tecnologias e competências dos trabalhadores estão associados ao *upgrading* de sucesso. (GEREFFI, 2005; BARRIENTOS, GEREFFI, ROSSI, 2010; FERNANDEZ-STARKS, 2011, p. 6).

Dado os possíveis benefícios advindos da participação em redes internacionais de produção, muitos países em desenvolvimento têm lançado estratégias para se inserir nas cadeias de valor. E, como mencionado anteriormente, no início deste capítulo, este também é um dos principais motivos que levou os países da Aliança do Pacífico a formarem o bloco e,

¹² A abordagem da CGV divide a análise das cadeias de valores em dois tipos: a *top down*, que foca na relação das empresas líderes com o restante dos fornecedores (a estrutura de governança) e *bottom up*, que estuda as estratégias usadas por países, regiões e outros agentes econômicos para se manter ou melhorar suas posições na economia global (GEREFFI, FERNANDEZ-STARKS, 2011, p.12.)

¹³ Inicialmente, o grupo de pesquisadores da abordagem da GVC denominava o processo como *Industrial Upgrading*, entretanto, com a inclusão da análise de outros setores, como serviços, agro alimentos, este termo deixou de ser o mais apropriado para denominar o processo. Com isso, optou-se por um conceito mais genérico, o *Economic Upgrading* para ser aplicado a todos os setores (BARRIENTOS, GEREFFI, ROSSI, 2010, p.6).

com isso, têm buscado implementar ações que visem concretizar este objetivo. Portanto, compreender em quais situações é possível ocorrer o *upgrading* é de fundamental importância para este estudo. Deste modo, este tópico será amplamente utilizado para a análise dos dois últimos capítulos quando serão investigadas as ações empreendidas pelo bloco.

O processo de *upgrading* pode ser pensado de forma concreta como sendo ligado a um conjunto de funções econômicas associadas com a produção e atividades de exportação, tais como maquila; fabricação de equipamento original, conhecido também pelo termo produção de pacote completo (*full package*); fabricação de nome de marca original e fabricação de *design* original. Nesta ordem, respectivamente, a primeira estaria associada a atividades de trabalho-intensivo e a última delas – a mais rentável e/ ou atividades econômicas intensiva em habilidade tais como criação de produtos e serviços inovadores, *design*, *marketing* e finanças. Porém, a trajetória de uma empresa, que se inicia como maquiladora e segue evoluindo até se tornar fabricante de produtos de marcas originais, não é um processo simples e automático de se alcançar (GEREFFI, 2005, p. 171; GEREFFI, 1999, p. 39; GEREFFI; FERNANDEZ-STARKS, 2011, p. 6). Esta sequência, portanto, envolve um conjunto maior de capacidades que os países em desenvolvimento devem perseguir por meio de *upgrading* nas mais diversas indústrias (GEREFFI, 2005, p.171). Em outras palavras, devem-se produzir produtos de forma mais eficiente, aumentar as atividades de valor agregado, com a fabricação de produtos mais sofisticados, como também assumir processos mais sofisticados (HUMPREY, SCHMITZ, 2000, p. 3).

De acordo com Humprey e Schmitz (2000) e (2002) há quatro formas possíveis de se promover o *upgrading* em uma cadeia de valor. A ver:

- a) processo *upgrading*: quando se transforma insumos em produtos de forma mais eficiente ao reorganizar o sistema de produção ou pela introdução de uma tecnologia;
- b) produto *upgrading*: mover-se para linhas de produtos mais sofisticados (que pode ser definido em termos de aumento dos valores unitários);
- c) funcional *upgrading*: aquisição de novas funções ou abandono de funções existentes. As empresas podem adquirir novas funções na cadeia, tais como *design* ou *marketing* ou mudar de produção final para bens intermediários;
- d) inter setorial *upgrading*: quando empresas se deslocam para novas atividades produtivas. Por exemplo, conhecimento adquirido na produção de televisão pode ser usado para fabricar monitores e outros equipamentos para computador.

Os padrões de *upgrading* possíveis de ocorrer dependem do tipo de indústria, do país, com base na estrutura insumo-produto da cadeia de valor e também do contexto institucional

(GEREFFI, FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 13). Humprey e Schmitz (2000), por sua vez, explicam que para cada forma de governança das cadeias globais de valor existem diferentes possibilidades de *upgrading*. Os autores chegaram a esta conclusão ao analisar diversos estudos de casos de *clusters*, principalmente em países em desenvolvimento, atendo-se ao cuidado de observar em qual forma de governança ocorria os tipos de *upgrading*, ou seja: nas cadeias governadas pelo mercado, redes ou quase hierárquica¹⁴. A intenção do estudo era compreender dadas as características de funcionamento de cada tipo de cadeia de valor, ou seja, como ocorre a interação entre a empresa líder e os fornecedores, entender como a governança pode influenciar no sentido de incentivar ou restringir determinados tipos de *upgrading*.

Em resumo, as conclusões as quais Humprey e Schmitz (2000) e (2002, p. 10) chegaram podem ser apresentadas da seguinte maneira:

- a) A inserção numa cadeia quase-hierárquica oferece condições favoráveis para um *upgrading* rápido de produtos e de processo, mas dificulta o *upgrading* funcional. Isso ocorre porque os fornecedores se especializam em poucas funções, possibilitando o rápido aprendizado com a empresa líder, nas tarefas nas quais ficaram responsáveis. Entretanto, deixam de investir na qualificação para outras funções dentro da cadeia, como *design*, *marketing*, de maior valor agregado, que ficam a cargo da empresa contratante.
- b) Nas cadeias caracterizadas por relacionamento baseado no mercado, o *upgrading* de processos e de produtos tende a ser mais lento (uma vez que não são estimulados pelos compradores globais), mas o caminho para o *upgrading* funcional é mais fácil. A explicação para esta situação é que, como não existe uma relação estreita entre comprador e fornecedor, ou seja, a empresa contratante irá buscar fornecedores já capacitados. Deste modo, os fornecedores precisam investir mais em outras funções, além da produção, o que levaria, portanto, a um rápido *upgrading* funcional.
- c) As cadeias caracterizadas pelas redes oferecem condições ideais de *upgrading*, mas são as menos propensas para os produtores de países em desenvolvimento por causa do alto nível de competências complementares que são exigidas. Portanto, para participar deste tipo de cadeia é necessário investimentos em *upgrading*. Isso acontece porque este tipo de cadeia pressupõe que compradores e fornecedores possuem competências complementares. Deste modo, por meio da interação entre eles que resultará no processo de inovação.

Como apresentado nos parágrafos anteriores, uma das principais conclusões de Humprey e Schmitz (2000), ao analisar o funcionamento do sistema produtivo fragmentado, é que nos países em desenvolvimento é mais provável predominar a governança do tipo quase hierárquica. Portanto, como explicado, os fornecedores ao se inserir neste tipo de cadeia

¹⁴ A estrutura definida pelos autores é composta por quatro tipos, porém a última: a hierárquica pressupõe o controle direto da empresa líder sobre o processo produtivo, impedindo desta forma, a possibilidade de *upgrading*. Humprey e Schmitz (2000, p. 21).

teriam a oportunidade de promover *upgrading* de processo e de produto, ou seja, tornar-se mais eficientes na produção ou passar a fabricar produtos mais sofisticados. Porém, a mudança de segmento, ou seja, ascender a outras etapas da cadeia produtiva de maior valor agregado seria mais difícil de alcançar, embora não impossível¹⁵.

A conclusão a qual Humprey e Schmitz (2000) chegaram é uma questão importante a ser analisada uma vez que diz respeito aos interesses que norteiam os países da Aliança do Pacífico. Como mencionado anteriormente, alguns dos principais objetivos do bloco é poder agregar valor aos seus produtos e, principalmente, ter a oportunidade de diversificar sua produção. Neste sentido, o que demonstra os estudos dos autores, a iniciativa integracionista, cujos seus integrantes são países em desenvolvimento, teria dificuldades para avançar em sua proposta. Este tema será retomado em capítulos posteriores quando serão investigados quais os tipos de inserção mais prováveis para os produtores dos quatro países e as possibilidades de *upgrading*.

Participar de cadeias de valor pode proporcionar também aos países em desenvolvimento o *upgrading* social, ou seja, acesso a melhores salários, empregos, condições de trabalho e proteção, que, em consequência, levaria a um aumento do bem estar de seus dependentes e comunidades (BARRIENTOS, GEREFFI, ROSSI, 2010, p.7). Portanto, devido a estes benefícios, somados aos possíveis ganhos econômicos, muitos governos têm mostrado interesse em executar ações que busquem promover o desenvolvimento econômico e social por meio da inserção de seus países na rede global de produção. Este seria um dos objetivos do bloco Aliança do Pacífico, como já mencionado anteriormente.

Embora não seja o foco principal deste estudo analisar as possibilidades de *upgrading* social dentro da Aliança do Pacífico, é importante apresentar um breve resumo desta perspectiva, uma vez que nos capítulos posteriores desta tese pretende-se retornar a este assunto quando forem analisadas as estratégias de inserção do bloco nas cadeias de valor.

A literatura procura associar o processo de *upgrading* econômico com o *upgrading* social. Isso porque ao passo que os fornecedores conseguem melhorar a eficiência de sua

¹⁵ Por se tratar de um processo dinâmico, existem algumas exceções, como é o caso de alguns países asiáticos, que se iniciaram na cadeia de valor como maquiladoras e conseguiram promover *upgrading* funcional chegando a se tornar produtores de mercadorias originais ou de marca (Gereffi, 1999). Estes estudos de caso serão apresentados no próximo capítulo.

produção, fabricar produtos mais sofisticados ou ascender a funções de maior valor agregado, espera-se que os trabalhadores também sejam beneficiados com salários mais altos e melhores condições de trabalho. Embora o *upgrading* econômico possa resultar em ganhos sociais, este processo não seria automático e nem necessariamente irá ocorrer e, em algumas situações, as condições de trabalho podem inclusive se deteriorar (BARRIENTOS, GEREFFI, ROSSI, 2010; GEREFFI, FERNANDEZ-STARK, 2011).

Barrientos, Gereffi e Rossi (2010) explicam que, para os fornecedores conseguirem manter-se ou avançar etapas dentro de uma cadeia produtiva, é necessário que estes se envolvam ao mesmo tempo na maximização da qualidade (a fim de atender aos padrões dos compradores) e minimizem os custos/preços (para que continuem competitivos). As implicações envolvidas neste desafio podem levar tanto ao *upgrading* social ou o inverso, dependendo da situação. Para ilustrar melhor, os autores apresentam dois exemplos hipotéticos. No primeiro deles, uma vez que o *upgrading* funcional exige a necessidade de uma força de trabalho estável, qualificada e formalizada, supõe-se que o *upgrading* econômico e social estão correlacionados positivamente, especialmente quando se aumenta a produtividade dos trabalhadores. Em uma outra situação, as pressões para reduzir os custos pode levar os fornecedores a optarem por terceirizar o serviço, por meio da contratação de mão de obra autônoma. Neste caso, haveria o *upgrading* econômico e a precarização das relações de trabalho, que para os autores estaria relacionado a retrocesso social.

Por se tratar de uma investigação muito recente, uma vez que o tema passou a ser estudado com maior profundidade a partir de 2009¹⁶, o volume de pesquisas sobre *upgrading* social é ainda muito limitado (GEREFFI, FERNANDEZ-STARK, 2011). Porém, estudos como de Barrientos Gereffi, Rossi (2010) defendem que a possibilidade de ocorrer *upgrading* social é muito maior quando o fornecedor se especializa em atividades como a fabricação de equipamentos originais (*full package*) – que envolve o emprego mais qualificado – do que no processo de montagem – composto por trabalho intensivo de baixa qualificação.

¹⁶ Em 2009, um grupo de acadêmicos lançou o programa "*Capturing the Gains: Economic and Social Upgrading in Global Production and Trade*", que é financiado pelo Departamento Britânico para o Desenvolvimento Internacional e pela Agência Suíça para o Desenvolvimento e Cooperação. Este programa tem como objetivo mostrar que a participação em uma economia global se traduz em melhores empregos para os trabalhadores dos países em desenvolvimento, promover o conceito de trabalho digno e respeito pelas normas laborais. Neste sentido, o grupo de investigação busca explorar o papel do setor privado, sociedade civil, governos nacionais e organizações internacionais na obtenção de ganhos reais para os trabalhadores mais pobres e para os produtores. Os estudos realizados incluem a Índia, China, Brasil, África do Sul, e alguns países menos desenvolvidos em quatro setores (horticultura, vestuário, aparelhos de telecomunicações móveis e turismo) (GEREFFI, FERNANDEZ -STARKS, 2011, p. 29-30).

Um desafio, portanto, para os governantes que buscam promover o desenvolvimento econômico e social de seus países por meio de inserção em cadeias de valor, tal como pretende a Aliança do Pacífico, é analisar como implementar políticas capazes de gerar conquistas nas duas áreas ao mesmo tempo. Na seção (1.4), serão discutidas as principais ações estratégicas que estudiosos sobre cadeia de valor defendem como necessárias para conseguir participar de forma exitosa em uma rede produtiva global.

1.3.2 Riscos ligados à inserção em cadeias de valor

Embora haja um grande destaque na literatura sobre os benefícios de participar de redes mundiais de produção, existem também riscos para produtores de países em desenvolvimento ao se inserirem nas cadeias globais de valor. Uma das dificuldades apontadas por diversos autores é a possibilidade de um país não conseguir ascender na cadeia produtiva e permanecer fixo em tarefas de baixo valor agregado, como no fornecimento de recursos naturais ou responsável pelo processo de montagem (empresas maquiladoras) (BLYDE, 2014, p.10; MEDEIROS, 2010, p. 295-96).

Como mencionado anteriormente, embora os fornecedores possam se beneficiar com a transferência de tecnologia e aprendizado, ao se inserir nas cadeias de valor, essa transmissão pode ficar limitada somente à etapa produtiva da qual a empresa tornou-se responsável. Deste modo, os fornecedores não teriam acesso às tarefas de maior valor agregado, como *design*, *marketing*, por exemplo, que costumam ficar a encargo da empresa contratante (comprador). Esta especialização em poucas tarefas pode trazer outros problemas para o fornecedor, como a falta de condições em se inserir no mercado por conta própria, caso o contrato com a empresa compradora chegue ao fim (HUMPHREY, SCHMITZ, 2000; BLYDE, 2014). Além disso, essa especialização em etapas específicas pode também levar à criação de bolsões isolados de produção, que teria impacto limitado sobre o restante da economia de um país (OCDE, 2013, p. 36).

A preocupação das empresas contratantes em limitar a transferência de conhecimento somente da etapa para qual os fornecedores foram contratados seria também uma forma de evitar que estes venham a se tornar futuros concorrentes, uma vez que passariam a dominar todo o processo produtivo de determinado bem. Por esta razão, as empresas líderes procuram

centralizar em si, as etapas estratégicas relacionadas à definição dos produtos, como a elaboração de projetos, *design*, *marketing*, e coordenação da cadeia, por exemplo (BLYDE, 2014; HUMPHREY, SCHMITZ, 2000. p. 23).

Outro risco inerente a este tipo de produção fragmentada é a troca regular de fornecedores. As empresas líderes estão sempre reavaliando suas estratégias de produção, a fim de reduzir os seus custos para obter maiores lucros. Deste modo, se visualizarem melhores oportunidades, os fornecedores serão substituídos por empresas de outras regiões. O estudo do Blyde (2014, p. 12) ressalta que esta mudança pode ser bastante prejudicial aos países onde estão localizados os fornecedores. Isso porque as empresas contratadas costumam realizar investimentos para atender as especificações de seu cliente no que diz respeito à produção de um bem personalizado, por exemplo. Portanto, com o término da relação comercial entre eles, os fornecedores poderão ficar com máquinas e bens de capital ociosos uma vez que não conseguirão ou terão dificuldades para encontrar novos clientes com os quais possam aproveitar o investimento realizado anteriormente.

A forte concorrência entre os próprios países em desenvolvimento, que buscam oferecer incentivos para atrair empresas estrangeiras a fim de usufruir dos benefícios advindos da participação em redes mundiais de produção, pode induzir a criação de zonas livres de processamento para exportação, ou seja, baseada em maquilas. Estas, por sua vez, possuem escasso valor agregado e é constituída por mão de obra intensiva com baixos salários. O problema deste tipo de inserção é que funcionam como modelos de enclave cujos frutos não se transferem ao resto da economia do país que o abriga. Além disso, estes esquemas são os mais sujeitos a serem substituídos por outros países que passem a oferecer custos trabalhistas menores. Isso acontece, pois o processo de montagem oferece a oportunidade de fácil aprendizagem, deste modo, não requer um nível de qualificação muito elevado por parte da mão de obra (KOSACOFFI; LÓPEZ, 2008. p. 27; CATTANEO ET AL, 2013. p. 8; OCDE, 2013, p. 35).

Portanto, o risco dos fornecedores serem substituídos por outros pode levar a perda dos ganhos que foram adquiridos por meio da inserção em cadeias de valor, ou seja, a um retrocesso. A este fenômeno, na literatura, dá-se o nome de *downgrading* (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 36).

De acordo com a literatura sobre cadeia de valores há diversos casos de fornecedores que foram beneficiados por *upgrading* que depois perderam os seus contratos com as

empresas compradoras, passando a sofrer uma trajetória de *downgrading*. Uma dessas situações ocorreu com os produtores de calçados, no Vale dos Sinos, no Brasil, que estavam inseridos em uma cadeia do tipo quase hierárquica. Humphrey e Schmitz (2000 e 2002) narram que inicialmente o *cluster* se beneficiou ao se inserir na rede mundial de produção. Com o passar dos anos, observou-se uma melhora na eficiência da produção da etapa da qual estavam responsáveis. Porém, a partir da década de 1990, os fornecedores brasileiros passaram a sofrer uma forte concorrência com a entrada dos produtores chineses. Com a disponibilidade de custos reduzidos, as empresas líderes sediadas nos EUA optaram em contratar os fornecedores da China. Com a perda dos contratos, os produtores brasileiros ainda tentaram se inserir diretamente no mercado internacional, mas não conseguiram apoio das empresas brasileiras maiores para executar uma estratégia coletiva.

Outra situação semelhante ocorreu também com os produtores de Torreon, no México. Os fornecedores se inseriram na cadeia produtiva da indústria de jeans no estágio de montagem. Rapidamente, eles melhoraram a qualidade de seus produtos e passaram a ter um grande número de empresas compradoras. O número de empregos no setor, que em 1993 era de 12.000 saltou para 75.000 no ano de 2000. Porém, com a forte concorrência da China e de outros produtores internacionais, este número caiu para 40.000 em 2004 (GEREFFI, FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 14-15).

Humphrey e Schmitz (2002) explicam que uma das formas para evitar que este tipo de retrocesso ocorra, seria necessário que os produtores investissem mais em etapas estratégicas da cadeia de valor, como *design*, *marketing* e inovação, por exemplo, para que, assim, consigam se tornar capazes de se inserir no mercado internacional. Entretanto, como os próprios autores ressaltam, este tipo de investimento não é uma tarefa simples de se alcançar, principalmente se os países em desenvolvimento estiverem inseridos em uma cadeia do tipo quase hierárquica. Porém, como a produção fragmentada é um processo dinâmico, existe a possibilidade das empresas ascenderem a novas tarefas caso realizem os investimentos adequados.

Cattaneo et al (2013, p. 28), por sua vez, apresentam um resumo dos principais fatores exógenos que podem afetar a participação de um país inserido em uma cadeia de valor. A ver:

- a) As variações na duração da CGV (por exemplo, a consolidação de uma CGV que reduz o número de participantes e a distribuição geográfica da produção);
- b) Mudança nos mercados finais (por exemplo, o surgimento de um grande mercado regional que justifica um aumento da presença e produção de empresas líderes na região);

- c) O aumento da concorrência em certos segmentos da produção, devido à recuperação econômica ou perda de competitividade (por exemplo, o aumento dos custos do trabalho) de um concorrente;
- d) Flutuações nas taxas de câmbio que possam afetar a competitividade de um país; e
- e) Medidas protecionistas (tanto para importação quanto para exportação) que afetam os custos do comércio e dos fluxos (por exemplo, quotas e medidas antidumping sobre o aço que afetam a importação de produtos de aço, que são insumos essenciais para muitas indústrias).

Na próxima seção, são apresentadas as principais ações sugeridas por diversos autores em relação às políticas públicas que os governos devem implementar a fim de facilitar a inserção de suas economias nas cadeias globais de valor e, principalmente, aproveitar os benefícios que estas possam oferecer.

1.4 Políticas públicas para incentivar a participação em cadeias de valor

Para participar das cadeias globais de valor e aproveitar os benefícios que estas possam proporcionar, os fornecedores/ países precisam oferecer atrativos para que as empresas líderes decidam escolhê-los para assumir parte do seu processo de produção. Como mencionado anteriormente, a decisão de uma empresa fragmentar a produção é motivada pela busca de menores custos para cada etapa do processo produtivo. Deste modo, a escolha pela internacionalização está relacionada às melhores oportunidades encontradas, como mão de obra qualificada, eficiência na produção, custos reduzidos de transportes e de transação entre outros fatores determinantes (BLYDE, 2014). Grande parte destas condições não depende exclusivamente dos investimentos próprios dos produtores para se tornarem atrativos, mas principalmente do contexto institucional em que estão inseridos, das condições macroeconômicas, da infraestrutura disponível, que são influenciadas diretamente pelas políticas de Estado. Por esta razão, muitos países em desenvolvimento têm buscado implementar medidas que visem inseri-los em cadeias globais de valor. E, junto a este movimento, muitos estudos têm sido realizados, principalmente por organizações internacionais, que buscam indicar qual o caminho que os governantes devem seguir, baseado em experiências empíricas.

Nesta seção, serão apresentados, de acordo com os diversos estudos sobre o tema, os principais fatores que as empresas líderes levam em consideração ao decidir para onde

deslocar a sua produção. A análise da CGV a partir desta perspectiva, além de permitir a investigação da capacidade de um país em se inserir em uma cadeia de valor, serve como um importante guia para os *policies makers* na elaboração de políticas públicas nos estados que buscam participar de tais redes de produção (FERNANDEZ-STARKS, BAMBER, GEREFFI, 2014. p.84). A compreensão desses fatores é de grande importância para a investigação dessa tese uma vez que o objetivo desse estudo é analisar a capacidade efetiva da Aliança do Pacífico em participar de cadeias produtivas regionais e globais. Deste modo, este tópico será retomado nos capítulos 3 e 4, quando for analisado o contexto econômico atual do bloco e as medidas que têm sido implementadas.

O primeiro passo quando uma empresa decide fragmentar a sua produção é definir que tipo de *offshoring*¹⁷ será realizado: se determinadas tarefas serão delegadas a uma filial, instalada em um país no exterior (Investimento Estrangeiro Direto) ou se ocorrerá por meio de terceirização (*outsourcing*), ou seja, pela contratação de fornecedores independentes em outros países. Esta decisão a ser tomada pela empresa, como explicado anteriormente, irá definir o tipo de governança que irá caracterizar a cadeia.

De acordo com o Blyde (2014), os dois tipos de fragmentação de produção podem trazer vantagens e desvantagens para a empresa. Um benefício que o IED pode oferecer é que este poderia eliminar a necessidade de renegociações onerosas de um contrato depois de firmado um acordo. E a contratação de fornecedores, por sua vez, eliminaria os custos fixos contraídos com a abertura de uma filial. Deste modo, ao analisar dados empíricos, o autor conclui que a decisão por qual estratégia adotar dependerá tanto das características do bem a ser produzido como de fatores relacionados ao país que receberá parte do processo produtivo.

Em relação às características do produto (ou do setor), Blyde (2014, p. 73-74) aponta que nos setores intensivos em conhecimento ou de difícil codificação é mais provável que ocorra o IED vertical. E quando o produto é padronizado ou mais facilmente codificado, existe uma maior chance de que a empresa decida pela terceirização, com a contratação de fornecedores. Outro argumento apresentado pelo estudo, que também influencia na decisão da internacionalização, é com relação ao tipo de trabalho requisitado em cada setor. Quando a produção exige uma mão de obra intensiva, a terceirização tende a ser escolhida, pois se acredita que os fornecedores locais têm maior conhecimento para contratar e gerir os

¹⁷ Termo mais comum utilizado na literatura para definir a fragmentação internacional da produção, a qual pode ocorrer por meio de abertura de filiais ou pela terceirização, com a contratação de fornecedores (BLYDE, 2014, p. 3).

trabalhadores. Já em setores intensivos em capital ou tecnologia, trata-se de um desafio menor, portanto, não haveria necessidade de gestão local, logo, prevaleceria o IED.

Os estudos indicam que as características dos países também podem influenciar o tipo de *offshoring* a ser escolhido. Neste caso, o principal fator apontado pelo Blyde (2014) nas decisões das multinacionais é a qualidade das instituições oferecidas pelo país anfitrião, ou seja, a capacidade de zelar pelo cumprimento de contratos. O estudo explica que as grandes empresas se sentiriam estimuladas a internalizar as atividades por meio do IED, caso percebessem a possibilidade dos contratos serem desrespeitados. Mas à medida que o ambiente institucional é fortalecido, aumentaria, então, a possibilidade da terceirização.

Outra questão levada em consideração pelas empresas diz respeito à proteção aos direitos de propriedade intelectual. Este fator também é determinante, pois em um país onde as regras são frágeis, existe uma maior possibilidade para a violação dos direitos intelectuais e do uso não autorizado de conhecimentos técnicos e de produção (BLYDE, 2014, p.7). Para não correrem estes riscos, as empresas podem desistir de terceirizar parte de suas atividades. Este caso ocorreu com algumas empresas dos EUA, que passaram a internalizar parte das atividades, que antes eram terceirizadas (OCDE, 2013, p. 31).

Com o estudo realizado pelo Blyde (2014), observa-se, portanto, que quanto maior for a qualidade institucional de um país (com regras claras e aplicadas), menores serão os custos de transação, e, com isso, maior será a probabilidade de ocorrer a terceirização, pois as multinacionais poderão depender mais do sistema jurídico do país anfitrião. Porém, como a decisão do tipo *offshoring*, não depende exclusivamente do ambiente institucional do país, mas também das características dos produtos, pode-se dizer então que, o ambiente institucional também poderá contribuir para a atração de IED (CATTANEO et al, 2013, p.21). Portanto, países caracterizados por uma má governança e instabilidade política, costumam não conseguir atrair investimento estrangeiro até mesmo para as zonas francas industriais, que oferecem proteção aos investidores das regras locais (OCDE, 2013, p. 32).

Para participar das cadeias globais de valor, é necessário também que os países promovam a abertura comercial. A barreira tarifária tende a dificultar a fragmentação da produção, uma vez que os bens a serem processados seriam tarifados diversas vezes, ao longo da cadeia, cada vez que fossem exportados para o próximo país, responsável pelo estágio seguinte do processo produtivo. Deste modo, as empresas líderes pagam tarifas sobre os seus insumos importados, e depois enfrentam tarifas de novo sobre o valor total das suas

exportações, que incluem os mesmos insumos importados. Estas tarifas ainda podem ser mais elevadas para os produtos acabados, ou seja, no momento em que chega ao mercado consumidor (OCDE 2013, p. 23-24).

Para evitar a tributação sobre o mesmo insumo cada vez que este atravessa uma fronteira, o ideal seria que a tarifa incidisse apenas sobre o valor agregado no último país e não sobre o valor bruto, como de fato acontece. Portanto, quanto maior a parcela de insumos estrangeiros na produção para produtos manufaturados, maiores serão os custos impostos aos exportadores por tarifas em seus mercados-alvo (OCDE, 2013, p. 23-24). Este acúmulo de tarifas, portanto, afetaria a produção e os investimentos em todas as fases da cadeia de valor. Com isso, a multinacional pode optar em não fragmentar ou, mais provável, escolher fornecedores de países onde a incidência de tarifas não seja muito elevada.

Entretanto, a barreira tarifária não seria o único obstáculo para conseguir se inserir nas cadeias de valor. De acordo com Cattaneo et al (2013, p. 18) diversos estudos sugerem que a redução de outros entraves ao comércio (como nos transportes e infraestrutura de comunicações, a baixa eficiência na administração das fronteiras e serviços relacionados) teria um impacto maior no crescimento do PIB e do comércio do que simplesmente na eliminação das tarifas.

A eliminação de outras barreiras ao comércio, como aquelas destacadas por Cattaneo et al (2014) seria um dos principais desafios para a Aliança do Pacífico, uma vez que os países integrantes já possuem tarifas reduzidas para grande parte do universo de produtos, como será explicado mais detalhadamente no capítulo 3. Portanto, a implementação de políticas orientadas para a facilitação de comércio mostra-se necessária tanto para o bloco como para os demais países em desenvolvimento, que buscam se inserir na rede mundial de produção.

Neste sentido, os países, que buscam se inserir nas cadeias de valor precisam promover políticas voltadas para a facilitação de comércio, ou seja, eliminar os estrangulamentos fronteiriços e evitar restrições desnecessárias. Uma das medidas seria agilizar a tramitação dos processos junto às alfândegas no que diz respeito à documentação, inspeção ou liberação. Um país que garante rapidez ao fluxo de produtos (entradas e saídas) tornar-se-ia mais atrativo para as empresas estrangeiras que buscam terceirizar etapas de produção, pois evitaria atrasos desnecessários, que poderiam gerar custos adicionais à produção (OCDE, 2013, p. 25).

Outro fator já mencionado, que é considerado importante para o escoamento da produção e, por isso, tem um grande peso nas decisões de *offshoring*, é a qualidade da infraestrutura em transporte e serviço de logística oferecida pelo país anfitrião (GEREFFI, FERNANDEZ-STARKS, 2011, p. 11), (CATTANEO et al, 2013, p.18). Como as empresas buscam reduzir os custos de produção, os gastos com transporte também não devem ser elevados para poder compensar a distância no deslocamento de parte do processo produtivo para outros países. Deste modo, para que um país consiga se inserir em uma cadeia ou atrair IED é importante que este disponha de uma boa qualidade de transporte, com ferrovias, estradas, além de portos e aeroportos eficientes para facilitar o envio da produção para outros países (BLYDE, 2014, CATTANEO et al, 2013, p. 25). Em relação à infraestrutura inclui também o acesso à energia (barata e confiável), apoio ao comércio e financiamento e telecomunicações (*e-commerce* ou transferências eletrônicas, por exemplo) (CATTANEO et al, 2013, p. 25).

O estudo realizado pela OCDE (2013, p. 33) afirma que dispor de uma forte rede de fornecedores locais para atender as empresas internacionais é uma pré-condição importante para um país conseguir se inserir em uma cadeia de valor. Esta necessidade pode se traduzir em uma grande oportunidade para os fornecedores de pequenas e médias empresas conseguirem ter acesso aos mercados globais. O estudo Blyde (2014, p. 115) propõe, por exemplo, que as PMEs sejam aproveitadas como fornecedoras nas etapas iniciais da cadeia produtiva de empresas internacionais (por exemplos as multinacionais) localizadas no seu próprio país e inseridas em CGVs.

Outros trabalhos indicam a possibilidade dos pequenos empresários serem fornecedores de componentes ou serviços, sem ter que construir toda a cadeia de valor de um produto. Porém, ao mesmo tempo em que demonstra ser uma grande oportunidade para as PMEs, revela-se um enorme desafio para a maioria delas. Isso porque estas empresas encontram dificuldades em termos de recursos gerenciais e financeiros, além da capacidade de se atualizar e proteger a tecnologia. As PMEs muitas vezes não conseguem investir em P&D, treinamento do pessoal, ou cumprir normas rigorosas e requisitos de qualidade. Além disso, para que as pequenas empresas ascendam em uma cadeia de valor, elas devem normalmente realizar um conjunto mais complexo de tarefas, como contribuir para o desenvolvimento do produto, organizar e monitorar uma rede de subfornecedores, garantir o cumprimento de um conjunto mais amplo de normas, e ainda garantir a entrega e qualidade a preços competitivos (OCDE, 2013, p 13-14).

Outra dificuldade relativa à inserção das PMEs nas cadeias diz respeito à falta de informação. O estudo do Blyde (2014, p.116) explica que muitas vezes as multinacionais não possuem conhecimento suficiente sobre a existência de possíveis fornecedores e/ou de suas competências. Esta falta de informação pode levar as empresas internacionais a optarem em permanecer com os provedores já conhecidos. Por outro lado, os fornecedores potenciais podem não dispor de conhecimento necessário para aumentar as suas habilidades ou para ter acesso aos recursos necessários para contatar as multinacionais.

O estudo explica que problemas de coordenação também podem inibir os encadeamentos para trás. Isso pode acontecer se as multinacionais sentirem-se inseguras para transmitir o conhecimento sobre o produto aos fornecedores potenciais, uma vez que estes podem acabar atendendo outras empresas e levem o conhecimento recebido com eles. Por sua vez, os fornecedores potenciais podem ter receio de realizar investimentos específicos e as empresas contratantes acabem os substituindo por outros (BLYDE, 2014, p.116).

Embora haja riscos para os fornecedores que queiram se inserir em cadeias de valor, certas políticas públicas podem amenizar parte desses problemas. Uma das medidas seria por meio da criação de associações empresariais. De acordo com Blyde (2014, p. 108), análises empíricas mostram que este tipo de medida ajuda a resolver problemas de informação ao produzir material para publicidade no exterior, formular estratégias de marketing conjuntas, entre outras ações. Além disso, o governo pode apoiar as PMEs, com a implantação de programas de fomentos que visem incentivar a ação coletiva entre os fornecedores locais a fim de reduzir os custos de transação. Outra medida importante é contribuir com ações que visem promover a capacidade dos fornecedores em inovar e facilitar a adoção de normas de produtos (OCDE, 2013, p.33).

Outro fator importante para se inserir nas cadeias globais de valor e ter a oportunidade de ascender a tarefas de maior valor agregado é investir na educação e qualificação dos fornecedores e dos trabalhadores. Sem investimentos suficientes nessas áreas, as empresas não conseguem acompanhar o progresso tecnológico e, com isso, o envolvimento nas CGV não irá se traduzir em crescimento de produtividade. Portanto, os países que não buscarem melhorar a qualificação não conseguirão competir em uma economia global cada vez mais baseada no conhecimento e, assim, tornar-se-ão cada vez mais marginalizados. Este investimento deve ser contínuo para que o conhecimento adquirido não se torne ultrapassado (OCDE, 2013. p. 23; 47).

Diversos estudos sugerem que os países em desenvolvimento conseguiriam mais facilmente se inserir nas cadeias de valor se executassem as políticas públicas citadas anteriormente de forma conjunta. Para tanto, os Estados de uma mesma região deveriam se empenhar para conceber acordos de integração profunda. Este seria o caso da Aliança do Pacífico, que tem como objetivo a conformação de uma área de integração profunda, como consta no Acordo Marco de criação do bloco.

Diferentemente dos tradicionais acordos de integração econômica, estes esquemas regionais vão além da remoção das barreiras tarifárias. Neste tipo de iniciativa integracionista, outros temas são negociados, tais como tratamento do investimento estrangeiro direto, direitos de propriedade intelectual, contratações públicas, medidas de facilitação de comércio (como investimento em logística e infraestrutura, harmonização das técnicas de gestão em procedimentos alfandegários para agilizar a liberação de bens, normas ambientais e trabalhistas). Em suma, os acordos de integração profunda tendem a criar condições para que seus integrantes participem de cadeias de valor, tanto regionais como globais. Isso porque tais medidas de facilitação de comércio e a criação de um ambiente institucional mais seguro (com regras claras e comuns a todos integrantes) tendem a reduzir tanto os custos de produção como os de transação. Com isso, os países conseguem diminuir as barreiras comerciais, permitindo um ambiente mais favorável para o desenvolvimento de cadeias regionais, como também facilitando a inserção destes países nas cadeias globais (BLYDE, 2014; CEPAL, 2013a; CEPAL, 2014).

Blyde (2014, p.57; 68), ao construir modelos econométricos para verificar o impacto de um acordo de integração profunda sobre o comércio, produção e IED, chegou a resultados semelhantes ao que é preconizado na literatura. O estudo observou que os países envolvidos nestes tipos esquemas tendem a compartilhar mais os processos de produção, ou seja, de promover a integração produtiva regional. Além disso, os resultados do estudo revelaram que os estados que participam deste tipo de integração teriam 12% a mais de subsidiárias do que aqueles sem acordos dessa natureza.

Portanto, como demonstra a literatura, participar de acordos de integração profunda seria um caminho para os países em desenvolvimento, como os da Aliança do Pacífico, conseguirem se inserir em redes de produção global e incentivar a criação de cadeias regionais de valor. Este tema será retomado no próximo capítulo, quando serão analisadas as

implicações da integração produtiva regional para os países em desenvolvimento e de qual de forma este processo está ocorrendo na América Latina.

Capítulo 2

Integração produtiva regional: fundamentos teóricos e empíricos

O segundo capítulo tem como objetivo discutir o processo de integração produtiva regional uma vez que diversos estudos e análises empíricas indicam que as cadeias globais de valor, em verdade, são articuladas regionalmente. Por essa razão, alguns países têm buscado promover ações conjuntas a fim de criar as condições propícias para participarem de cadeias de valor. Desse modo, observa-se pelo menos no discurso, os esforços de alguns governos, como na América Latina, em promover a integração produtiva em blocos econômicos já existentes ou criar novas iniciativas com este propósito, como é o caso da Aliança do Pacífico, objeto de estudo desta tese. Os governantes dos quatro países membros do bloco buscam por meio da consolidação de uma integração profunda entre eles propiciar o desenvolvimento de cadeias regionais de valor e, com isso, possibilitar a diversificação produtiva e o aumento do fluxo comercial intra-regional (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b).

A análise da evolução do bloco e a sua potencialidade em promover encadeamentos produtivos serão analisados detalhadamente nos capítulos 3 e 4 desta tese. Porém, para um maior respaldo a esta investigação, este capítulo analisa de que forma a integração profunda pode contribuir para a formação de cadeias produtivas regionais. Para tanto, esta parte irá apresentar alguns estudos teóricos e também empíricos que mostram como a integração regional pode estimular a integração produtiva regional. Serão mostradas experiências bem-sucedidas na região da Europa e da Ásia, que podem servir como caminhos para a Aliança do Pacífico. Será analisada também a experiência de integração produtiva no âmbito do NAFTA, uma vez que o México faz parte das duas iniciativas. Além disso, serão tratados esforços recentes na América Latina, como o MERCOSUL, que possuem como membros-associados três dos quatro integrantes da Aliança do Pacífico. Neste capítulo, também são abordados alguns estudos que indicam possibilidades de encadeamentos que poderiam ser aproveitados, inclusive, pelos integrantes da Aliança do Pacífico.

2.1 Os acordos de integração profunda na articulação da integração produtiva

O aumento das redes internacionais de produção trouxe um novo incentivo para a formação de acordos regionais. Isso porque, como já mencionado, as principais cadeias globais de valor tendem a ter uma dimensão mais regional, ou seja, as empresas líderes costumam terceirizar parte do processo produtivo, buscando concentrar as etapas de fabricação em países localizados em uma mesma região. Esta regionalização ocorre, pois a coordenação de uma rede internacional, que agrega diversos países, continua sendo uma tarefa complexa, principalmente quando envolve grandes distâncias entre os produtores (OMC, 2011, p.112, CEPAL, 2014a, p. 43). Esse fato demonstra que mesmo com os avanços tecnológicos, os quais facilitaram a fragmentação produtiva, dependendo da situação¹⁸, o custo da distância geográfica continua sendo um fator relevante na decisão da localização das redes de produção.

As empresas tendem a optar pela regionalização do processo produtivo em casos, por exemplo, quando o custo de deslocamento¹⁹ é sensível à distância ou quando há urgência no envio da produção²⁰ (VENABLES, 2001). Os novos modelos geográficos de aglomeração econômica, em âmbito internacional, também procuram explicar como sucede a regionalização da produção fragmentada. De acordo com a teoria, à medida que um número cada vez maior de empresas se transfere a uma determinada região, gera-se uma demanda de fornecedores de bens e serviços intermediários e que, por sua vez, acabam atraindo outras empresas do mesmo setor ou correlacionados (OMC, 2011, p. 112).

¹⁸De acordo com Venables (2001), algumas atividades podem ser fornecidas a partir de uma distância relevante, mas para uma grande parte não seria possível. Com o avanço tecnológico, a proximidade vem a ter menos importância para o fornecimento de serviços de negócios (desde que o conhecimento possa ser codificado e digitalizado). Porém, forças de aglomeração produtiva podem desestimular a fragmentação da produção em longas distâncias. Um exemplo desta situação é quando existem redes locais densas de fornecedores de bens e serviços especializados para a uma determinada indústria. Outro estímulo diz respeito à presença de mercados de trabalho locais com competências especializadas que, provavelmente, foram formados por outras empresas do mesmo setor. E há ainda o interesse de estar perto de centros de investigação e dos transbordamentos de conhecimento decorrentes da proximidade com outras empresas.

¹⁹ Embora tenha ocorrido redução no custo de transportes, em decorrências de novas tecnologias, a distância continua sendo um fator relevante para a dispersão das etapas responsáveis pela fabricação (VENABLES, 2001).

²⁰ A necessidade da rapidez no transporte é de grande importância, por exemplo, para as empresas que adotaram o processo de produção *just in time*, ou seja, que produzem de acordo com a demanda, evitando a formação de estoque. Por esta razão, neste caso, a empresa costuma estar a uma distância não muito grande de seus fornecedores.

O processo de regionalização da produção pode ser observado por meio do fluxo de IED. De acordo com Schatz e Venables (2000), as grandes empresas procuram promover investimento vertical, ou seja, instalar filiais responsáveis pela produção de bens intermediários próximos a suas sedes. Deste modo, os EUA concentrariam grande parte do IED no México; a UE, por sua vez, na Europa Central e Oriental, e o Japão tende a investir nos países asiáticos.

Dada a esta tendência de regionalização das redes de produção, muitos estudos identificam três grandes regiões onde o processo de integração produtiva é mais intenso, as quais são denominadas de “fábrica América do Norte” (articulada pelas multinacionais dos Estados Unidos), “fábrica Europa” (coordenada pelas empresas da Alemanha), e a “fábrica Ásia” (articulada inicialmente pelas empresas japonesas e, posteriormente, pelas empresas de origem chinesa) (BALDWIN, 2012, p. 5; CEPAL, 2014a, p. 44, OMC, 2011, p. 112, RUGMAN; LI; OH, 2009, p. 385, LIMA; ZACLICEVER, 2013, p. 11).

Essas três grandes “fábricas” mundiais apresentam altos níveis de comércio intra-regional, principalmente de bens intermediários, o que demonstra a ocorrência de uma forte integração produtiva dentro dessas três regiões (CEPAL, 2014a, p. 44). O funcionamento dessas redes de produção será explicado em maior detalhe nas próximas seções a fim de mostrar possíveis caminhos para a Aliança do Pacífico que pretende também incentivar a criação de cadeias regionais produtivas.

De acordo com Rugman, Li e Oh (2009, p. 385) outros fatores também contribuíram para o sucesso da integração produtiva nessas três regiões. Os autores explicam que as semelhanças em aspectos econômicos, políticos, sociais e culturais proporcionaram uma redução substancial dos custos e riscos em se fazer negócios, facilitando assim, o desenvolvimento de uma regionalização estratégica por parte das empresas multinacionais nessas localidades.

Alguns estudos procuram relacionar o avanço da integração produtiva com a existência de uma integração profunda²¹ entre os países dessas regiões. No caso da Ásia, o

²¹ Como explicado no capítulo anterior, a integração profunda tem como característica a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias permitindo, portanto, a criação de um ambiente mais favorável ao desenvolvimento de redes produtivas regionais (BLYDE, 2014; CEPAL, 2013a; CEPAL, 2014a). Como barreiras não tarifárias entendem-se como os entraves que dificultam o fluxo comercial, tais como, a falta de harmonização de normas sanitárias e fitossanitárias, do tratamento do investimento estrangeiro direto, ineficiência em logística e infraestrutura, falta de harmonização das técnicas de gestão em procedimentos alfandegários para agilizar a liberação de bens, entre outros.

crescimento da produção compartilhada surgiu em primeiro lugar por meio de uma integração profunda *de facto* (impulsionada pelo mercado) e nos últimos anos tem avançado por meio de acordos formais, os quais serão explicados na próxima seção. No caso da América do Norte, já ocorria a integração produtiva entre os EUA e Canadá, desde 1960, por meio do setor automotivo. Porém, com a entrada em vigor do NAFTA e o estabelecimento de diversas disciplinas, que visam facilitar o comércio regional e a produção fragmentada, o México passou a participar também da integração produtiva. No continente europeu, por sua vez, as cadeias regionais de produção foram facilitadas pelo ingresso na União Europeia de diversos países da Europa Central e Oriental. Com a expansão do bloco, estes Estados passaram a ser beneficiados pelos programas estruturais, os quais permitiram o aprofundamento da integração no continente europeu, que vai além da simples eliminação das barreiras tarifárias (OMC, 2011, p. 112; CEPAL, 2014a, p. 45, DULLIEN, 2010). Este tema também será abordado em maior profundidade na próxima seção.

De acordo com Baldwin (2011, p. 10), a possibilidade de fragmentar a produção além da fronteira, contribuiu para o aumento de acordos de integração profunda, principalmente, quando envolvem em uma mesma rede produtiva países desenvolvidos e em desenvolvimento, os quais o autor denomina de integração Norte-Sul. Este estímulo estaria relacionado ao fato dos Estados emergentes estarem mais suscetíveis a sofrer com problemas de governança. Desse modo, com a assinatura de um acordo que abrange a negociação de diversas disciplinas, principalmente, aquelas associadas à proteção de IED, como os direitos de propriedade intelectual, garantiria uma maior segurança às multinacionais e, assim, um maior incentivo para a criação das cadeias de valor regionais.

Evans e outros (2006, p. 31, tradução nossa) apresentam os principais temas que costumam ser negociados em acordos de integração profunda, a ver:

- a) Facilitação dos fluxos financeiros e de investimentos estrangeiros diretos (mobilidade capital real e financeiro) por meio do estabelecimento de protocolos de investimento e proteções;
- b) Harmonização da regulamentação e a eliminação de barreiras não-tarifárias ao comércio; facilitação da circulação de produtos e integração de processos de produção por meio das fronteiras nacionais nos Acordos Regionais de Comércio;
- c) Liberalização da circulação de trabalhadores dentro do bloco;
- d) Harmonização das políticas fiscais e de subsídios domésticos, especialmente aqueles que afetam a produção e os incentivos ao comércio;
- e) Harmonização de políticas macro, incluindo a política fiscal e monetária, para alcançar um ambiente macroeconômico estável dentro do bloco, incluindo a política de taxa de câmbio coordenada;

- f) Estabelecimento de instituições para gerir e facilitar a integração (por exemplo, fundos de desenvolvimento regional, instituições para estabelecer normas, mecanismos de resolução de litígios);
- g) Melhorias de infraestrutura de comunicações e transporte para facilitar uma maior mobilidade e fator de comércio;
- h) Harmonização da regulamentação legal dos mercados de produtos e fatores (por exemplo, a lei antitruste, direito comercial, relações de trabalho, instituições financeiras); e
- i) União Monetária – estabelecimento de uma moeda comum e política monetária e cambial completamente integrada.

Portanto, dado ao aumento da complexidade das transações comerciais, motivado pela fragmentação da produção, tem-se demandado cada vez mais a necessidade de negociações de acordos de integração profunda, ou seja, que abrangem um número maior de temas como esses que foram citados. Por esta razão, Baldwin (2011, p. 3) ressalta que o processo de regionalismo do século XXI se diferencia qualitativamente do movimento que prevaleceu até início dos anos de 1990. Resumidamente, o autor descreve que a nova onda de integração regional não tem como preocupação principal o acesso preferencial de mercado, como foi o caso do regionalismo do século XX²². O foco maior estaria nas disciplinas que sustentam a conexão entre comércio, investimento e serviços. Desse modo, o movimento do novo século tem sido em grande parte impulsionado pelas políticas regulatórias do que pela redução de tarifas, como havia sido anteriormente.

Ao contrário do processo de regionalismo anterior, as novas iniciativas, que contam com a participação de países, em desenvolvimento, são parte de uma estratégia para liberalizar as suas economias e implementar políticas para impulsionar as exportações e atrair investimentos estrangeiros, em vez de promover a substituição de importações. Deste modo, os atuais movimentos buscam preencher as necessidades funcionais do comércio e de investimento internacional, além dos requisitos de governança e de cooperação internacional, exigidos pelo processo de globalização (LAWRENCE, 1996, p. 30).

Muitos desses esquemas regionais não se restringem somente a promover acordos com os membros do bloco. Ao contrário disso, esses blocos buscam promover um arranjo

²² Em relação ao processo de regionalismo anterior, citado por Baldwin (2011), a literatura sobre integração regional econômica a define como tendo como uma das características mais marcantes a tentativa de implantar o modelo de industrialização por substituição de importações (ISI), que foi adotado por diversos países em desenvolvimento, entre eles os Estados latino-americanos e da ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático) (OMC, 2011, p. 146). Neste modelo, defendia-se a promoção da integração por meio da redução de tarifas entre os países associados, ao mesmo tempo em que se criavam barreiras aos produtos de fora. A finalidade era criar um grande mercado regional (CEPAL, 1959).

integrador entre os países membros e os que não fazem parte das iniciativas. Esta decisão permite, portanto, que os não-membros se juntem a eles de forma independente ou em um regime similar (LAWRENCE, 1996, p. 30). Na América Latina, processo semelhante a este é defendido por organismos como a CEPAL. A comissão sustenta que os acordos de integração regional, além de impulsionar a integração produtiva regional, por meio de uma integração profunda²³, deveria fortalecer a relação dos países latino-americanos com o resto do mundo. Por essa razão, esta nova onda de integração é conhecida também, na região, como regionalismo aberto (CEPAL, 1994).

O autor Lawrence (1996) apresenta, em seu artigo, um breve resumo das principais diferenças observadas em relação à dinâmica das duas fases do processo de regionalismo. A ver:

Quadro 2 – Principais características do Regionalismo: velho e novo

Velho	Novo
Substituição das importações – isolamento da economia mundial.	Orientado para exportação – integrado à economia mundial.
Planejamento e política de alocação de recursos.	Alocação de mercado de recursos.
Guiado pelo governo.	Guiado pelas empresas privadas.
Principalmente produtos industriais.	Todos os produtos e serviços, tal como, investimentos.
Lidar com barreiras fronteiriças.	Voltada para a integração profunda
Tratamento Preferencial para as nações menos desenvolvidas.	Regras iguais (períodos de ajustes diferentes) para todas as nações.

Fonte: LAWRENCE (1996, p.31)

As principais características apontadas por Baldwin (2011) e Lawrence (1996) sobre o novo regionalismo aplicam-se ao modelo de integração regional proposta pela Aliança do Pacífico. Mesmo antes da assinatura do Acordo Marco, os quatro países, que compõem o bloco, desfrutavam de livre comércio em mais de 80% do universo tarifário. Além disso, os governantes têm procurado promover políticas para aumentar as exportações, intra-regional e extra-regional, atrair IED, como também, aproximar-se, ao mesmo tempo, de países que estão

²³ Embora a CEPAL não utilize o termo “integração profunda” no seu artigo, publicado em 1994, ela defende a necessidade de que os países da América Latina promovam uma integração que vá além da simples redução tarifária. Desse modo, a Comissão indica diversos temas que costumam estar presentes em acordos considerados de integração profunda, como políticas de facilitação de comércio, construção de infraestrutura, harmonização de normas, entre outros.

fora do bloco (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012a). Desse modo, o principal desafio da iniciativa tem sido avançar nas negociações de outros temas que caracterizam a integração profunda. Sobre esse aspecto será analisado mais detalhadamente nos dois próximos capítulos desta tese.

Embora os acordos de integração profunda tenham se tornado mais frequentes a partir dos anos 2000, como indicado por Baldwin (2011), mesmo antes, na década de 1990, alguns estudos já procuravam relacionar o avanço das redes produtivas internacionais com o interesse dos países em promover negociações desta natureza. Lawrence (1996) teria sido um dos primeiros autores a associar o aumento dos acordos de integração profunda com o avanço das cadeias produtivas globais (OMC, 2011, p. 112).

Ao analisar a evolução das políticas comerciais adotadas no sistema mundial, ao longo da segunda metade do século XX, Lawrence (1996, p. 25-27) observa que à medida que o comércio internacional foi se intensificando ocorreram, juntamente, pressões para que houvesse uma integração mais profunda entre os países. Esta tendência estaria relacionada a duas forças: uma de ordem política e a outra funcional.

No âmbito político, o fenômeno estaria associado ao impacto das diferentes políticas nacionais, as quais passaram a ser sentidas com maior intensidade a partir do momento em que as barreiras entre os países diminuiriam e, possibilitaram assim o aumento do fluxo comercial. Desse modo, para evitar concorrências internacionais “desleais²⁴”, como práticas de *dumping* e *dumping* social, empresas e trabalhadores passaram a pressionar os governos de seus países para que negociassem com os seus parceiros comerciais regras em diversos temas, ou seja, disciplinas estas que costumam estar envolvidas em acordos de integração mais profunda (LAWRENCE, 1996, p. 26).

Em relação às razões funcionais, Lawrence (1996, p. 27-28) diz que o avanço da integração profunda estaria associado à necessidade de regular os mercados a fim de facilitar a expansão do comércio internacional e o investimento direto estrangeiro. Como as empresas nacionais se voltaram para os mercados globais, uma consequência paradoxal tem sido o desenvolvimento de pressões em direção a uma maior integração regional. Desse modo, a crescente concorrência global tem levado as empresas multinacionais a desenvolver

²⁴ Lawrence (1996) explica que por trás das preocupações dos grupos políticos o real interesse era promover protecionismo. Portanto, ao invés de aproveitar o processo de integração profunda para impulsionar o comércio internacional, como a literatura sobre cadeias de valor defende, o autor alega que os objetivos eram totalmente opostos.

estratégias regionais para competirem globalmente. Entretanto, a falta de harmonização das regras entre os países pode representar um obstáculo ao comércio internacional. Por esse motivo, as empresas procuram prestar cada vez mais atenção, não somente às barreiras comerciais, como também às práticas domésticas dos distintos países que possam atrapalhar a suas operações. Por essa razão, os países passam a receber uma forte pressão para promoverem acordos de integração profunda com os seus vizinhos.

De acordo com Lawrence (1996, p. 31), as multinacionais veem os acordos regionais como uma forma de atender aos seus interesses. Por esse motivo, as disciplinas, que entram na pauta de negociação, procuram responder às demandas funcionais das empresas multinacionais no ambiente econômico. Como já explicado, essas iniciativas integracionistas, além de impulsionar o comércio, estão preocupadas com temas relacionados aos serviços e o investimento direto estrangeiro (IED). Por isso, os acordos de integração profunda focam em normas internas e regulamentos e em mecanismos institucionais para garantir a implementação e aplicação das matérias acordadas, tal como a remoção das barreiras fronteiriças.

Devido à importância funcional dos acordos de integração profunda para as multinacionais, observa-se que uma grande parte dos novos esquemas regionais tem sido apoiada enormemente por líderes corporativos. Na Europa, por exemplo, a iniciativa de estabelecer um mercado único foi promovida por grandes empresas europeias. De acordo com Lawrence (1996, p. 30), estas argumentavam que um continente fragmentado privou-as de economias de escala, fator de grande importância para serem competitivas.

Do mesmo modo, o autor explica que o NAFTA foi impulsionado por empresas norte-americanas. As maiores foram representadas pela Mesa Redonda Empresarial e as menores, pela Câmara de Comércio dos EUA. E no caso do Canadá, os principais defensores de um acordo de livre comércio foram o Conselho Empresarial sobre questões nacionais e a Associação de Fabricantes Canadense. E no México, por sua vez, os grandes grupos industriais mexicanos apoiaram fortemente o NAFTA.

No caso da Ásia, investidores privados estrangeiros levaram a integração regional informal ao continente, ou seja, promoveram uma integração produtiva de fato sem o apoio de um acordo institucional por trás. Posteriormente, líderes políticos criaram, em 1994, a

APEC²⁵ (*Asia-Pacific Economic Cooperation*), um fórum consultivo de negócios no Pacífico, constituído por representantes de grandes e pequenas empresas de 18 países, além da Ásia, pertencentes à Oceania e à América²⁶. A iniciativa tem como objetivo discutir propostas para facilitar o comércio e o investimento na região (LAWRENCE, 1996, p. 30).

Os acordos de integração profunda ocorrem com maior frequência em esquemas regionais, que reúnem somente países desenvolvidos ou de níveis diferentes de desenvolvimento econômico, como já mencionado (BALDWIN, 2011) e (EVANS et al, 2006, p. 32). Porém, com o avanço das redes internacionais de produção também têm sido observado negociações que incluem apenas países em desenvolvimento (LAWRENCE, 1996, p. 31), como é o caso dos países da Aliança do Pacífico (LIMA; ZACLICEVER, 2013, p. 54). Isso tem ocorrido porque esses Estados não estão preocupados apenas em aumentar o comércio intra-regional, que foi uma das principais motivações do regionalismo predominante até o final da década de 1980. Mais do que isso, esses países buscam facilitar a integração dos processos de produção e, assim, se beneficiarem com os efeitos positivos gerados por participar de cadeias regionais e globais de valor, como foi explicado no primeiro capítulo dessa tese. Para tanto, é necessário promover diversas medidas de facilitação de comércio, que só seria possível por meio de uma integração profunda (EVANS et al, 2006, p. 32; LAWRENCE, 1996).

Os blocos, compostos por países emergentes, como a Aliança do Pacífico, também estão interessados em atrair Investimento Estrangeiro Direto (IED). Isso porque as empresas multinacionais trazem o conhecimento sobre as mais recentes tecnologias e acesso aos principais mercados. Desse modo, os investidores estrangeiros têm se tornado cada vez mais importantes como fornecedores de capital, tecnologia e habilidades operacionais²⁷ (LAWRENCE, 1996, p. 33). E como exposto anteriormente, as empresas somente serão incentivadas a realizar tais investimentos se encontrarem a condições necessárias: como

²⁵ Antes da criação da APEC, que é uma instituição de cunho político-empresarial, tiveram outras iniciativas de cunho empresarial. Em 1967, foi criado o Pacific Basin Economic Council (PBEC) e, em 1980, o Pacific Economic Cooperation Council (PECC).

²⁶ A iniciativa foi criada com a participação de 18 países e atualmente conta com 21 membros. São eles: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, República da China, Hong Kong (China), Indonésia, Japão, República da Coreia, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Filipinas, Rússia, Singapura, Taiwan, Tailândia, EUA e Vietnã.

²⁷ Entretanto, Lawrence (1996, p.32) aponta que apesar do enorme interesse dos países emergentes em atrair IED, tradicionalmente, o tipo de investimento mais comum feito nestas localidades destina-se para ter acesso às matérias-primas. E com a redução das barreiras comerciais, o investimento tem sido cada vez mais motivado para prestação de serviço aos mercados de exportação. Portanto, aqueles capazes de oferecer plataformas de exportação tornaram-se mais bem sucedidos na atração de IED.

mecanismos de governança credíveis e seguros, uma infraestrutura adequada para o escoamento de sua produção (LAWRENCE, 1996, p. 33; BLYDE, 2014), entre outros fatores mencionados no capítulo anterior. Uma vez que essas medidas não são capazes de serem alcançadas apenas com a simples integração econômica, por esta razão, os países em desenvolvimento têm procurado também negociar acordos de integração profunda.

Lawrence (1996, p. 33) conclui, portanto, que o novo regionalismo é na verdade uma consequência natural da mudança em direção à globalização nos países em desenvolvimento. E a principal característica desse processo, como explicado, é a predominância de negociações de acordos de integração profunda entre os países (EVANS et al, 2006, p. 30).

Embora a literatura sobre integração produtiva indique a importância de se promover um acordo mais profundo para viabilizar a criação de cadeias regionais de valor, alguns estudos apontam, também, que tal medida pode gerar proteção contra os países não pertencentes ao bloco. Ao definir normas complexas, como regras de origem muito restrita, medidas *antidumping*, além de outras regras, o acordo dificultaria, portanto, a importação de produtos extrabloco (LAWRENCE, 1994, p. 45; CEPAL, 1994, p. 82). Desse modo, mesmo que o bloco não aplique altas tarifas sobre os produtos importados de países não membros, haveria um protecionismo “disfarçado”, por meio de barreiras não tarifárias.

Outro risco atribuído por Lawrence (1996, p. 45) aos acordos de integração profunda diz respeito à capacidade efetiva dos países participarem dessas iniciativas. De acordo com o autor, alguns Estados muitas vezes aderem a determinados arranjos regionais, mesmo quando as regras impostas sejam inadequadas aos seus níveis de desenvolvimento. Esta motivação poderia ser explicada, por exemplo, pela teoria do Efeito Dominó do Regionalismo, elaborada por BALDWIN (1993)²⁸, que busca explicar a existência de uma reação em cadeia quando alguns blocos econômicos surgem e acabam incentivando a criação de outros.

Em outro artigo Baldwin e Jaimovich (2012) estenderam a análise do efeito dominó do regionalismo às Áreas de Livre Comércio e concluíram que este tipo de iniciativa também poderia gerar o mesmo efeito em favor do regionalismo. Mas a intensidade do “contágio” de

²⁸ O Efeito Dominó do Regionalismo, elaborado por Baldwin (1993) é dividido em duas etapas. Inicialmente, existe um equilíbrio entre as forças pró e contra a adesão do país a um determinado bloco. A posição do governo de um país em aderir ou não a um bloco é resultado deste equilíbrio. No grupo favorável à integração encontram-se as empresas que exportam para o bloco regional. Uma vez que ocorra alguma movimentação dentro desta área preferencial ocasionando reduções de lucros para as empresas de fora da iniciativa, haverá uma pressão para que o país ingresse também ao bloco. Se o governo era inicialmente indiferente politicamente à adesão, a campanha pró-integração pode levar esta nação a ingressar no bloco regional.

uma determinada ALC está relacionada à importância do mercado dos países-membros para os que estão fora do bloco²⁹.

Apesar do enorme debate que ainda permanece sobre os benefícios e prejuízos sobre o incentivo ao regionalismo, e mais precisamente aos acordos de integração profunda, esta tese não tem como objetivo aprofundar esta discussão. Como já explicado anteriormente, a intenção deste capítulo é oferecer respaldo para a análise futura, que será realizada nos dois próximos sobre a capacidade do bloco em promover as cadeias regionais e garantir uma melhor inserção nas redes produtivas mundiais. Deste modo, pretende-se se ater especialmente às questões sobre as contribuições que a integração regional pode proporcionar para a promoção de tais cadeias.

Desse modo, na próxima seção, serão apresentadas algumas experiências de integração produtiva que têm sido usadas como exemplos na literatura sobre cadeias de valor e que também têm inspirado a formatação da Aliança do Pacífico. Isso porque, como será apresentado nos próximos capítulos, o bloco latino americano tem mostrado interesse em avançar na implementação de diversas medidas para atingir o seu objetivo. Essas ações, que o bloco tem buscado perseguir, estão presentes em vários estudos empíricos sobre o caminho que as iniciativas integracionistas devem empreender a fim de obter sucesso no desenvolvimento de cadeias de valor.

Para tanto, na seção seguinte, será apresentado um breve resumo das três principais experiências de integração produtiva, as quais foram mencionadas no início deste capítulo. São elas: as regiões da Europa e da Ásia e também o processo que ocorreu dentro do NAFTA. Este último é de grande importância para a análise futura da Aliança do Pacífico, uma vez que um de seus membros, o México, também é integrante desse bloco.

²⁹ Um exemplo deste efeito que pode se aplicar a uma iniciativa de integração profunda é o Acordo de Associação Transpacífico, firmado no dia 05 de outubro de 2015. O novo bloco comercial é composto inicialmente por 12 países de níveis de desenvolvimento econômicos diferentes. Entre os seus participantes constam os EUA, Japão e três países da Aliança do Pacífico: Chile, México e Peru. A Colômbia, que não faz parte, já demonstrou interesse em aderir à iniciativa. Como o acordo foi liderado pelos EUA, estudos apontam que diversos temas apresentam um alto grau de exigência a fim de atender os interesses deste país, mas que provocariam um enorme impacto em países menores como os três latino-americanos. Este seria o caso das regras sobre os direitos de propriedade intelectual. Embora não haja detalhes sobre as regras acordadas nesse tema, ao analisar acordos anteriores firmados pelos EUA com outros países, observa-se que esses costumam exceder de maneira crescente ao acordo negociado no âmbito da OMC sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (ADPIC) (CEPAL, 2013c, p. 76). Com tudo isso exposto, o que pode explicar, portanto, o interesse de países menores em participar de um acordo, mesmo que as regras não sejam tão favoráveis a eles, é o receio de serem excluídos de uma zona comercial de total interesse para estas economias. Em outras palavras: é o resultado do efeito dominó do regionalismo.

Tem-se a compreensão de que cada região possui suas peculiaridades e, portanto, não existe um modelo específico a ser copiado pelo bloco latino-americano. Entretanto, é possível extrair algumas lições sobre os caminhos a serem perseguidos e os tipos de problemas a serem evitados. Com isso, pretende-se utilizar essas experiências para uma melhor reflexão sobre os passos a serem perseguidos pela Aliança do Pacífico.

2.2 As experiências de integração produtiva regional no mundo

Nesta seção, como explicado anteriormente, serão abordados os processos de integração produtiva regional de maior destaque, que sucederam na Ásia, na Europa e na América do Norte. A partir da análise dessas distintas experiências, tem-se como finalidade apontar as principais ações que poderiam também ser empreendidas para o desenvolvimento de cadeias produtivas dentro da Aliança do Pacífico. A compreensão dessas medidas será de grande relevância para a elaboração do quarto capítulo quando será analisada a capacidade do bloco em promover tais cadeias a partir das propostas apresentadas nos documentos oficiais.

2.2.1 O caso da Ásia

O processo de integração produtiva ocorrido na Ásia, diferentemente do projeto que está sendo conduzido na Aliança do Pacífico, não foi liderado pelo setor público. A fragmentação da produção nesta região foi impulsionada, principalmente, pela iniciativa privada. As empresas multinacionais asiáticas, em busca de uma maior competitividade internacional, transferiram partes das suas tarefas aos países vizinhos onde os custos de produção eram mais baixos.

De acordo com Medeiros (2010, p. 264), essa estratégia foi adotada inicialmente pelas empresas japonesas em reação à valorização cambial do iene em relação ao dólar, entre 1985³⁰ e 1995. Com o câmbio valorizado, as empresas nipônicas passaram a perder

³⁰ Hamaguchi (2010, p. 304) explica que a valorização da moeda japonesa ocorreu em decorrência do Acordo G5 firmado pelo Japão em 1985.

competitividade no mercado dos EUA e, por conta disso, foram motivadas a procurar meios de reduzir os custos da produção. Desse modo, uma das alternativas encontradas foi transferir para outros países asiáticos parte da sua produção, uma vez que nestes locais a mão de obra era mais barata e abundante. Com isso, estabeleceu-se uma divisão vertical do trabalho. A produção de peças, componentes e bens de capital continuou no Japão, pois este tipo de produção exigia mão de obra qualificada. E o processo de montagem passou a ser executado na China e nos países da ASEAN pelas filiais das multinacionais japonesas ou pelas firmas locais. Por fim, os produtos finais eram exportados para os mercados dos países desenvolvidos, principalmente, para os EUA, a preços mais competitivos (HAMAGUCHI, 2010, p. 314; MEDEIROS, 2010, p. 264).

Deste modo, o Japão tornou-se um grande investidor na Ásia. E em menor proporção, os novos países industrializados (NIC, sigla em inglês) como a Coreia, Taiwan, Cingapura e Hong Kong também contribuíram para a integração produtiva regional. As empresas dos tigres asiáticos, como também são conhecidas estas nações, passaram a transferir parte do processo produtivo a outros países à medida que começaram a ser submetidas, a partir dos anos de 1990, às pressões comerciais provenientes dos EUA (MEDEIROS, 2010, p. 265; HAMAGUCHI, 2010, p. 314).

Com o desenvolvimento da integração produtiva na Ásia, criaram-se empregos na China e nos integrantes da ASEAN, e houve uma rápida industrialização nessa região. Observou-se também o aumento da demanda por mão de obra não-qualificada, e com isso, a concentração de renda³¹ entre trabalhadores qualificados e não-qualificados diminuiu. A melhora dos salários permitiu ainda que os empregados do setor manufatureiro para exportação se inserissem na nova classe de consumidores de renda média (HAMAGUCHI, p. 334-35).

De acordo com Medeiros (2010, p. 273), no caso da China, diversos fatores contribuíram para que o país conseguisse aproveitar mais substancialmente os efeitos positivos gerados pela integração produtiva. Em primeiro lugar, foram promovidas políticas específicas para atrair investimentos, como a concessão de isenções tarifárias às importações

³¹ Embora o processo de integração produtiva tenha trazido benefícios para a região, Hamaguchi (2010, p. 335-36) observa que esse desenvolvimento ocorreu de forma concentrada, limitando-se a pequenas frações de cada país envolvido. Com isso, ocorreu uma disparidade de renda substancial, com destaque para a China e Tailândia. O autor cita também o caso do Japão onde ocorreu uma queda na demanda por mão de obra não-qualificada. Este efeito tem gerado, portanto, uma concentração de renda entre os profissionais mais qualificados.

de componentes para a produção de bens finais exportáveis processados nas Zonas Econômicas Especiais.

A China também teria se beneficiado de fatores históricos e geopolíticos, que contribuíram para elevados fluxos comerciais e de investimento provenientes de Hong Kong e Taiwan. Além desses fatores, a política macroeconômica, baseada em câmbio desvalorizado, teria também servido como incentivo. Medeiros (2010, p. 284) destaca ainda que a China tem promovido uma política industrial ativa, com destaque para a absorção de tecnologia por parte de firmas locais e empreendido esforços para deslocar o seu tipo de especialização. O comportamento da China em relação à industrialização teria sido um dos principais diferenciais de sua trajetória na integração produtiva em comparação aos países da ASEAN 4 (Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas) que teriam adotado uma postura mais passiva aos fluxos de IED.

Embora o modelo de integração produtiva da Ásia se distinga do processo conduzido pela Aliança do Pacífico no que diz respeito à origem³² e às motivações, mesmo assim, seria possível utilizar a experiência asiática para reflexão sobre as ações que estão sendo executadas pelo bloco latino-americano. Isso porque apesar das diversas diferenças existentes entre as duas regiões, alguns fatores são relevantes independentemente de onde ocorra o processo de fragmentação da produção, como explicado no primeiro capítulo. Desse modo, a experiência poderia, então, contribuir para uma análise aprofundada sobre as possibilidades e limitações do projeto latino-americano.

Um fator importante destacado por Medeiros (2010, p. 268), que deve ser priorizado também pela Aliança do Pacífico, diz respeito à facilidade para o escoamento da produção. Ao analisar o processo ocorrido na Ásia, o autor aponta a importância da proximidade geográfica entre os portos da região como um fator relevante o qual incentivou as empresas a compartilharem o processo produtivo em mais de um país. O exemplo da Ásia vem, portanto, a corroborar a teoria sobre integração produtiva, que indica a importância da eficiência dos transportes para reduzir os custos de uma produção fragmentada.

Outro fator importante da experiência da Ásia que poderia ser pensada com relação à Aliança do Pacífico trata-se do papel ativo da China para atrair IED e promover a

³² Como explicado no início da seção, o processo de integração produtiva da Ásia foi liderado pela iniciativa privada como estratégia das grandes empresas da região em reação à concorrência dos EUA. No caso da Aliança do Pacífico, o processo tem sido conduzido pelos governos dos quatro países como instrumento de política pública para o desenvolvimento econômico e social.

transferência de tecnologia. Evidentemente, que o modelo chinês não teria como ser totalmente reproduzido na América Latina. Como mencionado anteriormente, a política adotada pelo país foi associada à oferta de mão de obra de baixo custo e câmbio desvalorizado. Porém, a literatura sobre integração produtiva desaconselha o uso de tais práticas.

Como tratado no primeiro capítulo, os países que buscam se inserir em uma cadeia produtiva por meio de atividades de mão de obra intensiva de baixo custo, como é o caso da montagem, são mais suscetíveis a serem substituídos, no futuro, por outros países que ofereçam menores salários (OCDE, 2013, p. 35). Desse modo, o exemplo da China teria como objetivo principal mostrar a importância de criar políticas para atrair investimentos estrangeiros e poder se beneficiar com a transferência tecnológica. Entretanto, o grande sucesso obtido pela China em absorver novas tecnologias despertou uma grande preocupação por parte das empresas investidoras sobre a violação das regras sobre propriedade intelectual (HAMAGUCHI, p. 330). Por esse motivo, argumenta-se que será mais difícil outros países conseguirem repetir o progresso tecnológico chinês por meio da integração produtiva.

Outra questão importante presente na integração produtiva da Ásia a ser refletida em relação ao funcionamento na Aliança do Pacífico diz respeito ao processo de triangulação comercial³³. No caso da Ásia, a região contou com países industrializados (Japão, Coreia do Sul e Taiwan), responsáveis pelos IEDs necessários para a promoção da integração produtiva. No caso da Aliança do Pacífico, o país com a economia mais diversificada seria o México, mas que é considerado um Estado em desenvolvimento. Dada a esta característica, questiona-se se seria possível conduzir na Aliança do Pacífico a integração produtiva por meio da triangulação como aconteceu na Ásia. Esta questão será retomada mais a frente nesta tese. Porém, ainda nesta seção, será discutida com maior profundidade o envolvimento do México no processo produtivo da América do Norte, por meio do NAFTA.

Embora a integração produtiva ocorrida na Ásia se diferencie em alguns aspectos em relação à iniciativa coordenada pela Aliança do Pacífico, a experiência da Tailândia é uma das que mais se aproxima do projeto latino-americano. Diferentemente do que ocorreu nos casos

³³ O processo de triangulação é descrito por Medeiros (2010, p.264). O autor explica que um processo de integração produtiva inclui um país industrializado, onde normalmente estão instaladas as empresas líderes, que serão responsáveis pela governança da cadeia, como também o IED. Em segundo, estão os países responsáveis pelo fornecimento de bens intermediários e montagem. Por último, é necessário um grande mercado consumidor. A este processo o autor denomina de triangulação, pois é necessário um mínimo de três países para ocorrer a integração produtiva.

explicados anteriormente, a participação desse país na integração produtiva não foi um processo automático, motivado simplesmente pelo interesse das empresas multinacionais. Para atrair os fluxos de IED, o governo tailandês precisou intervir com políticas públicas estratégicas (TECHAKANONT, 2010).

De acordo com Techakanont (2010, p. 375) uma das principais políticas empreendidas pela Tailândia a fim de facilitar o desenvolvimento da integração produtiva foi a descentralização dos setores industriais em direção a outras províncias. Essa medida reduziu o congestionamento em Bangkok e também contribuiu para o desenvolvimento regional. Para incentivar a descentralização, o governo tailandês reviu o sistema de incentivos ao investimento, concedendo privilégios por meio da Câmara de Investimentos às empresas localizadas nas três Zonas Industriais Gerais. Essas áreas, por sua vez, foram desenvolvidas a partir do Plano de Desenvolvimento da Costa Oriental (*Eastern Seaboard Development – ESB*), criado no início de 1980. Com a finalidade de incentivar a criação de *cluster*, esse programa de desenvolvimento recebeu aportes do governo tailandês e também financiamento externo, como do Banco Mundial para a construção de rede rodoviária e ferroviária. Desse modo, com a implantação da infraestrutura, muitas empresas se transferiram para essas áreas e também foram criadas novas zonas industriais.

Ao analisar as ações empreendidas na Tailândia para integrá-la nas redes produtivas regionais, Techakanont (2010, p. 402) conclui que o país buscou ser flexível e alinhado às demandas das empresas multinacionais a fim de atrair fluxos de IED. Além da disposição do governo, fatores como a estabilidade econômica, a criação de uma infraestrutura e a disponibilidade de mão de obra qualificada também contribuíram para atrair investimentos. Desse modo, o país aproveitou o IED recebido como instrumento catalisador para o desenvolvimento das empresas fornecedoras locais.

Como citado anteriormente, o caso da Tailândia é um dos que mais se aproxima da realidade da Aliança do Pacífico. Da mesma forma que esse país, os integrantes do bloco latino-americano não atendem a todos os requisitos necessários para participar naturalmente de uma integração produtiva, somente pelas forças de mercado. Por essa razão, os membros da Aliança do Pacífico também têm buscado implementar diversas ações com a finalidade de se integrar às redes de produção. Portanto, dada à semelhança do processo desenvolvido pela Tailândia com o que se pretende implementar na Aliança do Pacífico, a experiência tailandesa

será de grande importância para a análise do objeto de estudo desta tese. Para tanto, esse assunto será retomado no capítulo 4.

2.2.2 O caso da Europa

Outro exemplo de integração produtiva regional que pode oferecer algumas reflexões para a Aliança do Pacífico é o caso do continente Europeu, mais especificamente envolvendo parte dos integrantes da União Europeia. Embora o bloco não tenha sido criado com esta finalidade, como ocorre com a iniciativa latino-americana, a evolução da UE contribuiu para a criação de redes de produção regionais. Por essa razão, é importante analisar como sucedeu o processo dentro de um bloco regional a fim de obter alguns ensinamentos para uma análise mais profunda do caminho que está sendo perseguido pela Aliança do Pacífico.

Como ocorreu na Ásia, o processo desenvolvido na Europa contou com países industrializados responsáveis pelo envio de IEDs aos países vizinhos, que ofereciam oportunidades de redução dos custos de produção. Desse modo, a integração produtiva foi observada com maior intensidade no centro geográfico da União Europeia (UE), especificamente na Alemanha, na Áustria e no Leste Europeu, com os novos Estados Membros, que ingressaram no bloco em 2004 (MACHADO, 2010, p. 131).

De acordo com Machado (2010, p.131) o processo, na Europa, teria sido uma reação estratégica das empresas à crescente pressão competitiva gerada no mercado comunitário e pelo mercado global. Desse modo, as empresas, principalmente alemãs, perceberam nos novos integrantes do Leste Europeu, a disponibilidade de mão-de-obra barata, com elevados níveis de escolaridade e de qualificação. Somado a estes fatores, havia também a oferta de uma estrutura industrial já instalada na região (DULLIEN, 2010, p. 193). Portanto, como na Ásia, as grandes empresas serviram como uma força catalisadora para o processo de integração produtiva.

Entretanto, o processo ocorrido dentro da UE não foi impulsionado simplesmente pelas forças naturais do mercado. Políticas implementadas dentro do bloco, embora não tivessem como finalidade promover a integração produtiva, contribuíram para a criação de redes produtivas regionais (DULLIEN, 2010). Ao buscar a conformação de um mercado,

criou-se um ambiente favorável para a fragmentação da produção. Isso porque, além de eliminar as barreiras tarifárias de bens e serviços, o bloco precisou implantar outras medidas para permitir o funcionamento do mercado unificado. Entre as ações de maior destaque podem ser citadas as de harmonização de alguns tipos de regulamento a fim de possibilitar a livre circulação dos fatores de produção (capital e mão de obra). Tais medidas, além de possibilitar a expansão do mercado, possibilitaram, portanto, que as empresas distribuíssem as suas produções entre os países vizinhos a fim de reduzir os seus custos (MACHADO, 2010, p. 132; DULLIEN, 2010, p. 182).

Outra ação implantada pela União Europeia, que também teria contribuído para o fortalecimento da integração produtiva, foi a criação do Fundo de Coesão e o Fundo de Desenvolvimento Regional Europeu. Os fundos estruturais teriam sido concebidos para permitir a integração das regiões menos desenvolvidas. Desse modo, o Fundo de Coesão é utilizado para a infraestrutura de transportes e projetos regionais e o Fundo de Desenvolvimento, por sua vez, financia projetos que envolvem a competitividade regional, a criação de empregos e a convergência econômica (DULLIEN, 2010, p. 183). Esses recursos também seriam destinados para a promoção da inovação e no apoio às pequenas e médias empresas (PMEs) (MACHADO, 2010). Portanto, mesmo não tendo como objetivo promover a integração produtiva, os fundos acabaram contribuindo para esta finalidade ao serem investidos na melhoria da infraestrutura e na qualificação da mão de obra³⁴ (DULLIEN, 2010, p. 183).

Além das políticas implementadas pela União Europeia, Dullien (2010, p. 185; 87) ressalta a importância das políticas nacionais utilizadas para atrair investimento estrangeiro e que com isso, contribuíram para a intensificação da integração produtiva. De acordo com o autor, grande parte dos novos estados membros utilizou subsídios governamentais para esse objetivo. Nesses países, por exemplo, os governos subsidiavam determinados setores como no caso das fábricas de automóveis, e assim, esperavam que os fornecedores de autopeças fossem também atraídos. As políticas nacionais também eram voltadas para o fornecimento da infraestrutura necessária para o setor em questão, como na construção de rodovias. Outras

³⁴ Embora, os fundos tenham sido importantes para promover a integração produtiva, Dullein (2010, p. 193) chama atenção para o fato de que nem todos os países beneficiários desses recursos conseguiram se inserir da mesma forma nas redes produtivas europeias. Esse foi o caso dos países localizados no sul da Europa, como Portugal. O autor sugere que uma das explicações para esse ocorrido estaria relacionado à proximidade geográfica. Os novos integrantes, além de possuírem uma estrutura industrial montada e mão de obra qualificada, estão mais próximos territorialmente da Alemanha. Além desses fatores, aspectos culturais também podem ter influenciado. Alguns desses Estados fizeram parte do Império dos Habsburgos, tal como a Alemanha e a Áustria, e parte de suas populações ainda falam alemão.

áreas como a qualificação dos trabalhadores também recebeu atenção especial dos governos nacionais a fim de atender as demandas das empresas estrangeiras.

Ao analisar a evolução da integração produtiva na Europa, Dullien (2010, p. 190) conclui que o processo beneficiou todos os países envolvidos nas novas redes de produção. A Alemanha, por exemplo, conseguiu melhorar a sua produtividade e expandir sua participação nas exportações mundiais, como também entre os novos integrantes da UE. Em relação aos países receptores de IED, a integração produtiva permitiu a expansão de suas bases de exportação, contribuindo para o aumento do emprego e da renda. O autor observou também que houve atualização tecnológica, pelo menos parcial, em decorrência da participação dos novos membros da UE nas redes produtivas europeias. Isso porque, constatou-se crescimento da produtividade da mão-de-obra nos setores em que a integração produtiva teve grande importância (DULLIEN, 2010).

A integração produtiva ocorrida na União Europeia como explicado anteriormente é uma experiência importante para se estudar uma vez que foi concebida dentro de um bloco regional e, por essa razão, oferece subsídios para analisar os esforços que estão sendo empreendidos pela Aliança do Pacífico.

Com a experiência europeia foi possível observar que mecanismos utilizados para promover uma integração regional podem também contribuir para o avanço de redes produtivas regionais. Por esse motivo, conhecer como se deu a evolução desse modelo de integração ofereceu a esse estudo um conhecimento mais aprofundado sobre como as cadeias produtivas podem ser impulsionadas dentro de um bloco regional.

Embora cada região possua características próprias, algumas observações também podem ser extraídas da experiência europeia para analisar a integração produtiva no âmbito da Aliança do Pacífico. Uma das questões a destacar, nesse sentido, diz respeito ao papel desempenhado pelas políticas comunitárias para promover o desenvolvimento nas regiões mais atrasadas. Apesar de não ter tido como finalidade incentivar a integração produtiva, essa medida acabou facilitando a fragmentação da produção. Esse exemplo mostra, portanto, que ações desse tipo promovidas dentro de um bloco regional podem contribuir para a criação de cadeias produtivas. O mesmo poderia ser pensado em relação à atração de IED. Na Europa, como explicado, tais esforços foram realizados individualmente pelos países interessados em atrair investimentos. Mas ao invés de cada Estado empreender ações isoladas, políticas desse tipo poderiam ser coordenadas coletivamente, no âmbito do bloco, para uma melhor

distribuição dos IED. Na UE, provavelmente, não ocorreu dessa forma, pois diferentemente da Aliança do Pacífico, o bloco europeu não foi criado com esse objetivo.

2.2.3 O caso da América do Norte (NAFTA)

Uma experiência de integração produtiva importante para a análise da Aliança do Pacífico é o processo que ocorreu no âmbito do NAFTA (*North American Free Trade Agreement*, sigla em inglês). Como explicado anteriormente, o México, que faz parte do bloco, também é integrante da iniciativa latino-americana. Por essa razão, conhecer a forma como sucedeu a criação das redes produtivas nessa região, tal como, seu impacto sobre a economia mexicana, oferece subsídios para o estudo do processo que está sendo implementado pela Aliança do Pacífico.

Um dos grandes destaques do Nafta, além da implantação de uma área de livre comércio entre os três países da América do Norte, foi a consolidação da integração produtiva na região. Embora já houvesse sinais de produção compartilhada em alguns setores³⁵ graças à assinatura de acordos bilaterais anteriores, o Nafta contribuiu para o avanço desse processo. Isso porque com o acordo, em vigor, houve a eliminação gradativa das barreiras tarifárias e não tarifárias, as quais facilitaram a circulação de produtos entre os três países³⁶, contribuindo também para uma maior integração produtiva na região (RUIZ, 2015, p. 38).

Como resultado do aprofundamento da integração econômica e produtiva na região, foram observados resultados econômicos positivos, principalmente, na primeira década de funcionamento do bloco. A região registrou crescimento em termos de PIB, de comércio, empregos e salários, entre outras variáveis, como o comércio intra-industrial, o que sugere a intensificação da integração produtiva (PETERS; GALLAGHER, 2013, p. 108). Entretanto, os efeitos gerados não foram homogêneos para os três países, ocorrendo, portanto, uma

³⁵ Os Estados Unidos e o Canadá assinaram, em 1965, o Acordo de Produtos Automotivos que possibilitou a liberalização do comércio de carros, caminhões, pneus e autopeças entre os dois países. O Pacto Automotivo é considerado pioneiro na criação de um sistema integrado no setor na região. No caso do México, o governo estava promovendo reformas desde meados da década de 1980 para liberalizar a economia do país. Desse modo, por volta de 1990, quando as negociações do NAFTA começaram, o México já tinha dado passos significativos para liberalizar o seu regime comercial no setor (VILARREAL; FERGUSON, 2015, p.2).

³⁶ Uma vez que o Acordo de Livre Comércio entre os EUA e o Canadá já estava em vigor, a maioria das medidas de abertura do mercado resultou na remoção das barreiras comerciais entre o México e esses dois países.

integração produtiva entre eles com importantes assimetrias (RUIZ, 2015, p. 38). Ao analisar o total de IED líquido dos EUA destinado aos dois integrantes do bloco, Ruiz (2015, p. 36) constatou que o investimento recebido pelo México passou de US\$ 14 bilhões para US\$ 86 bilhões, entre os anos de 1993 e 2012. E nesse período, o investimento realizado no Canadá evoluiu de US\$ 29 bilhões para US\$ 126 bilhões. O autor também observou uma maior intensidade de comércio entre EUA e Canadá, uma vez que as exportações canadenses para os Estados Unidos superaram as mexicanas em US\$ 50 bilhões.

Apesar da assimetria evidenciada no processo de integração do Nafta, Ruiz (2015, p. 39) ressalta que o México conseguiu se incorporar com êxito nas indústrias automotiva, eletrônica e de produtos químicos. A participação do país nas redes de produção regionais possibilitou a modernização de suas plantas produtivas. Entretanto, não foi uma tarefa simples passar de um centro de montagem para tarefas de maior valor agregado, ou seja, promover o *upgrading* previsto na Teoria das Cadeias de Valor. Para alcançar esse objetivo, foi necessário o desenvolvimento progressivo de fornecedores locais para atender essas cadeias. O autor ressalta que o processo não foi homogêneo, uma vez que foi moldado pela intervenção empresarial ocorrida em cada setor. Desse modo, observou-se que certas cadeias tornaram-se mais complexas, enquanto outras chegaram a sofrer retrocessos.

Apesar dos esforços empreendidos para que o México se especializasse em outras tarefas de maior valor agregado, diversos estudos demonstram que o tipo de inserção predominante no país continua sendo em atividades de montagem para exportação. Solimano (2013, p. 11) destaca que essa indústria representou 67% das exportações totais mexicanas no ano de 2011. Porém, o valor agregado aos produtos foi de apenas 16,6%. Um estudo elaborado por Blyde (2014, p. 118) revela ainda que a parcela do valor agregado interno nas exportações de bens processados do país tem sofrido declínio, que por sua vez, não seria resultado de realocações da participação no mercado. Embora o recuo observado não seja elevado, os dados observados sinalizam que a parcela do valor agregado interno não está aumentando. Portanto, o resultado da investigação sugere que o México não foi capaz de incorporar mais conteúdo local às cadeias produtivas internacionais das quais participa. O autor, entretanto, ressalta que essa constatação revela apenas a tendência geral e não necessariamente se aplicaria a todos os setores da economia.

A especialização do México nas redes de produção do Nafta, principalmente, na etapa de montagem, tem relação com a própria política implementada pelo país duas décadas antes

da criação do bloco. De acordo com Blyde (2014, p. 118), o país criou, em 1960, o Programa Maquiladora para se integrar às cadeias produtivas dos Estados Unidos. A medida permitia a entrada de importações provenientes dos EUA, isentas de tarifas, desde que os produtos fossem exportados novamente para os EUA, após o processo de montagem. Além do Programa Maquiladora, o México criou o Programa de Importações Temporárias para Produzir Bens de Exportação, com objetivos semelhantes ao primeiro. Desse modo, em 2006, as duas iniciativas foram integradas e inseridas no Programa Indústria Manufatureira, Maquiladora e de Serviços de Exportação (IMMEX). Esse novo programa, como os anteriores, permite a importação temporária de insumos matérias-primas, peças e componentes, além de máquinas e equipamentos, com a isenção de tarifas, para serem usado em processos de produção, desde que o produto final seja exportado. O IMMEX também permite a isenção de tarifas sobre o valor agregado. De acordo com Blyde (2014), as exportações de bens processados pelo México, por meio desse programa, representam aproximadamente 63% do total das exportações do país.

A inserção do México nas cadeias de valor globais e regionais, com predominância às etapas finais, ou seja, no processo de montagem, costuma ser criticada por diversos autores. Isso porque, como explicado no primeiro capítulo, esse tipo de tarefa agrega pouco valor ao produto e é constituída, geralmente, por mão de obra intensiva com baixos salários. Devido a essas características, esse tipo de inserção funcionaria como modelos de enclave cujos frutos não se transferem ao resto da economia do país que o abriga. Esses esquemas também são os mais sujeitos a serem substituídos por outros países que passem a oferecer custos trabalhistas menores. Isso acontece, pois o processo de montagem oferece a oportunidade de fácil aprendizagem, deste modo, não requer um nível de qualificação muito elevado por parte da mão de obra (KOSACOFFI; LÓPEZ, 2008. p. 27; CATTANEO et al, 2013. p. 8; OCDE, 2013, p. 35).

Os riscos atribuídos à especialização no processo de montagem, presente na teoria, têm sido observado, no México, como relata o autor Carrillo (2007, p. 16, tradução nossa):

Resulta evidente que perante a perda de vantagens competitivas e a crescente participação de países como a China na produção manufatureira mundial, parece inevitável que certos trabalhos sejam emigrados e continuem emigrando do México no futuro. Aquelas empresas que baseiam sua competitividade em empregos intensivos em trabalho não qualificado de baixos salários estão perdendo rapidamente seu mercado perante estas novas circunstâncias.

Os efeitos descritos por Carrillo (2007) podem ser observados na cadeia produtiva de Fio-Têxtil-Confecção, considerado como um dos símbolos da integração produtiva no Nafta, devido ao elevado nível de integração na organização industrial que se alcançou entre as empresas do México e dos Estados Unidos (PETERS, GALLAGHER, 2013, p. 109). Essa cadeia possui uma forte presença de empresas maquiladoras, como constata Peters (2009, p. 10) ao analisar a Matriz de Insumo-Produto referente ao ano de 2003. De acordo com o autor, naquele ano, as maquiladoras corresponderam a 75% do total exportado pelo país nessa cadeia. Entretanto, desse montante, apenas 4,7% eram de conteúdo nacional.

Com o ingresso da China na OMC, o México passou a sofrer uma forte concorrência, sobretudo, nos Estados Unidos. A perda de mercado para países de fora do Nafta vem comprovar o que é demonstrado em diversos estudos teóricos sobre a fragilidade das empresas maquiladoras. De acordo com Peters e Gallagher (2013, p. 101) outros fatores, também, prejudicaram a competitividade do México. Os autores explicam que os EUA passaram a firmar acordos de livre comércio com outros países. Em consequência, as regras de origem, além de outros requisitos legais do Nafta, tornaram-se obsoletos e muitas vezes impossíveis de serem cumpridos.

As dificuldades enfrentadas pelo setor têxtil levaram à retração da participação do México no mercado dos EUA. De 2000 a 2010, a participação chinesa nas importações dos Estados Unidos cresceu de 12% para 42,1%, enquanto nesse mesmo intervalo de tempo, o México assistiu a uma retração de 13,22% para 6,51% (PETERS; GALLAGHER 2013, p. 109). Com a perda de mercado para a China, o México sofreu uma grande diminuição de postos de trabalho. Enquanto em 2000, o setor empregava mais de 650 mil pessoas, em 2009, este número era de apenas 289 mil, ou seja, no período, foram eliminados mais de 350 mil empregos, que representa uma retração de 56% de postos de trabalho no setor (PETERS, 2010, p. 13).

Outra cadeia importante em que ocorreu uma forte integração produtiva no âmbito do Nafta foi o setor automotivo. De acordo com Ruiz (2015, p. 16), a rede de produção da indústria automotiva experimentou mudanças significativas após a entrada em vigor do bloco. No período compreendido entre 1993 e 2013, o México aumentou suas exportações ao mercado dos EUA em 587% e as importações provenientes desse país, por sua vez, cresceram 245%.

Ao contrário da cadeia da indústria têxtil, a cadeia automotiva/ autopeças mexicana não apresentou sinais de retração no mercado dos Estados Unidos, durante a década de funcionamento do Nafta. No período de 2000 a 2010, o México atraiu mais de US\$ 10 bilhões em IED para o setor. O país tornou-se destaque na cadeia automotiva em virtude do enorme êxito que obteve não somente com o comércio, mas também, com os conhecimentos adquiridos. A cadeia automotiva destacou-se com as novas formas de organização das empresas locais, com a sua relação com institutos de educação superior e ainda com algumas iniciativas para implantar plantas em 17 estados mexicanos. O México é ainda o principal fornecedor de autopeças para o Nafta (PETERS; GALLAGHER, 2013, p. 106-109).

Peters e Gallagher (2013) acreditam que a concorrência da China na cadeia produtiva automotiva é ainda muito limitada, pois até aquele momento, a produção chinesa era destinada ao mercado interno. Porém, esse cenário pode mudar devido ao investimento massivo que o setor público chinês tem realizado no setor.

Outra explicação para que a integração produtiva do Nafta ainda não esteja sendo afetada pela concorrência asiática estaria relacionada às características do setor. Como explicado anteriormente, as cadeias de fornecimento automotivas costumam ser mais regionalizadas devido à sensibilidade à distância. As grandes empresas, que adotam o sistema de *just in time*, necessitam que os seus fornecedores estejam relativamente próximos de seus mercados (VENABLES, 2001). Por essa razão, as plantas das montadoras estão localizadas principalmente na região central e ao norte do México, ou seja, perto da fronteira com os EUA (SÁNCHEZ, 2006.p. 46).

Em suma, embora o Nafta tenha impulsionado a integração produtiva regional, e com isso, proporcionado ao México um impacto significativo sobre os fluxos de comércio e de investimento, este efeito foi modesto sobre variáveis importantes, como o emprego, distribuição de renda e crescimento (BLECKER; ESQUIVEL, 2010, p. 28). E como explicado anteriormente, a partir da segunda década de funcionamento do bloco, a região passou a sofrer também com a forte concorrência, principalmente dos países asiáticos, nas cadeias produtivas de diversos setores (PETERS; GALLAGHER, 2013). Desse modo, Ruiz (2015, p. 44) observa que o México não conseguiu gerar o volume de empregos de qualidade que esperava e somando a esta dificuldade, ocorreu um processo de deterioração dos salários reais do setor manufatureiro. No Canadá, por sua vez, ocorreu o processo inverso. Ao longo de 20 anos, os salários foram se elevando e atualmente são, em média, mais elevados do que nos EUA.

De acordo com Blecker e Esquivel (2010), os efeitos gerados pelo Nafta foram limitados, pois seus integrantes não adotaram políticas complementares as quais poderiam ter promovido uma integração regional mais profunda. Os autores explicam que o bloco deveria ter empreendido ações a fim de garantir uma educação e políticas industriais adequadas e ainda realizar investimentos necessários em infraestrutura. Além da ausência dessas ações, não houve políticas direcionadas para promover uma convergência dos países menos desenvolvidos, como ocorreu na UE, com a criação dos fundos estruturais.

Por fim, a análise de como ocorreu a integração produtiva no âmbito do Nafta e, principalmente, os efeitos ocasionados no México, oferecem elementos importantes para uma reflexão sobre o caminho a ser trilhado pela Aliança do Pacífico. A iniciativa da América do Norte se distingue em alguns pontos em relação à Aliança do Pacífico. No Nafta, por exemplo, a eliminação das barreiras tarifárias foi um dos principais fatores que contribuiu para a integração produtiva. No caso da Aliança do Pacífico, esta não seria uma barreira a transpor, uma vez que os seus integrantes já desfrutam de comércio com baixa incidência de tarifas, como será explicado no próximo capítulo. Desse modo, a criação das cadeias de valor regionais na Aliança do Pacífico deverá ser impulsionada de forma diferente do que ocorreu na América do Norte.

Com a análise da evolução das três experiências de integração produtiva regionais dessa seção, observa-se que o Nafta foi a que gerou efeitos econômicos mais limitados no que diz respeito aos benefícios obtidos pelo país menos desenvolvido, neste caso, o México. Por essa razão, ao analisar a sua dinâmica, principalmente na perspectiva do México, é possível extrair algumas lições sobre os principais entraves os quais deveriam ser evitados pela Aliança do Pacífico.

A experiência do Nafta mostrou que os resultados obtidos pelo México foram limitados uma vez que o país optou pela estratégia de se inserir, principalmente, como uma economia maquiladora. A escolha em se especializar em tarefas intensivas em mão de obra e baixos salários tem levado o México a perder mercado para a China, por exemplo. Essa é uma questão importante que será analisada nos capítulos posteriores sobre qual tipo de inserção nas cadeias de valor é mais provável que a Aliança do Pacífico venha a alcançar.

Outra observação a ser feita sobre o Nafta, mostrada nos estudos, trata das políticas que deixaram de ser implementadas. A análise empírica confirmou o que é frequentemente citado na teoria, como tratado no primeiro capítulo: a importância de conduzir políticas

públicas para que a integração produtiva seja efetiva e, assim, traga os benefícios esperados. Esse tema também será abordado na análise da Aliança do Pacífico a fim de investigar a capacidade dos integrantes em conduzir as ações consideradas importantes para participar de redes de produção.

Outra questão importante, observada nas três experiências analisadas, diz respeito à presença de ao menos um país líder, responsável por impulsionar a integração produtiva, por meio de investimento direto estrangeiro. No caso do Nafta, quem exerceu essa função foram os EUA. Ao pensar em Aliança do Pacífico, o país de maior economia é o México. Porém, como mostrado nessa seção, esse país foi o integrante que menos se beneficiou com o Nafta por ter deixado de implementar políticas importantes e também pela opção de se inserir em tarefas de menor valor agregado. Desse modo, a partir da experiência do México, questiona-se se a Aliança do Pacífico disporia de uma economia líder para impulsionar a integração produtiva, como ocorreu nas outras iniciativas apresentadas nesta seção.

2.3 A integração Produtiva na América Latina

Com a regionalização cada vez maior das cadeias de produção, os governos de diversos países da América Latina têm identificado o fortalecimento da integração produtiva como um objetivo prioritário de suas agendas de desenvolvimento, como também, nas negociações de acordos de integração regional (CEPAL, 2014b, p. 91). O motivo dessa preocupação, como explicado anteriormente, estaria relacionado à possibilidade dos países menos desenvolvidos obterem ganhos econômicos e sociais ao se inserirem em cadeias regionais ou globais de valor³⁷. Por essa razão, observa-se que diversos esquemas de integração econômica têm dado um lugar de destaque à articulação produtiva em suas agendas de trabalho. Esse é o caso do MERCOSUL. Dos esquemas regionais localizados na América do Sul, o bloco se destaca por seu alto grau de institucionalidade atribuído a sua agenda de integração produtiva (CEPAL, 2014b, p. 108). Além da criação de um programa específico,

³⁷ Solimanos (2013, p.30), entretanto, adverte que as cadeias de valor não devem ser interpretadas como uma “panaceia”. Isso porque, como explicado anteriormente, tais redes produtivas são fortemente influenciadas pelas estratégias de rentabilidade das empresas multinacionais, que não necessariamente coincidem com os critérios de desenvolvimento nacional e inclusão social dos países onde estas operam.

cujos objetivos são fortalecer a integração produtiva dentro do bloco, o MERCOSUL já apresentava uma rede de produção densa, no setor automotivo, entre o Brasil e a Argentina.

Uma vez que os países do MERCOSUL fazem fronteira com três dos integrantes da Aliança do Pacífico e, além disso, possuem uma cesta de produtos para exportação semelhantes, ou seja, baseado em matérias primas, é importante conhecer como o processo de integração produtiva está evoluindo no âmbito do MERCOSUL. Por essa razão na próxima subseção será apresentado um breve resumo das principais ações empreendidas nessa área. Desse modo, pretende-se a partir do conhecimento dessa iniciativa, promover reflexões que possam ser utilizadas para a análise da Aliança do Pacífico.

2.3.1 O caso do MERCOSUL

Como explicado no início da seção, os governos integrantes do MERCOSUL também têm demonstrado preocupação em dar destaque à integração produtiva. A ação mais bem sucedida, nesse sentido, embora não tenha sido implementada com este propósito é a rede de produção no setor automotivo entre Brasil e Argentina. O bloco implantou em 2001 um novo regime comum automotivo para tentar conter os desentendimentos comerciais neste setor entre os dois países (CMC/DEC. Nº 70/00).

O regime especial tem sido um dos principais motores de comércio intra-industrial dentro do bloco. As maiores trocas comerciais são de veículos terminados e componentes, sob um padrão intrafirma em sintonia com a divisão regional de trabalho. O setor alcançou uma rápida modernização graças à instalação de novas técnicas organizacionais, aos processos de especialização e de ganhos de escala e ao alto fluxo de investimentos (INCHAUSPE, 2010).

Um fato que chama atenção é que, o setor com maior êxito, em matéria de racionalização, especialização e complementação produtiva, foi protagonizado por aquele que ficou excluído da liberalização e que teve como principais protagonistas empresas transnacionais (QUIJANO, 2011). Esta questão observada por Quijano muito se assemelha com as experiências de integração produtiva ocorrida na Ásia. Nessa região, o processo foi impulsionado pelas próprias empresas, sendo que os países participantes do processo tão pouco desfrutavam de um regime de livre-comércio.

Além do setor automotivo, novos passos foram dados pelo MERCOSUL. No sentido de incentivar a consolidação da integração produtiva, em 2002, foi criado o Programa de Foros de Competitividade das Cadeias Produtivas do MERCOSUL (CMC/DEC. N° 23/02). O primeiro implantado pelo MERCOSUL foi o da Cadeia de Madeira e Móveis, em março de 2003. E para facilitar o acesso ao crédito aos pequenos e médios empresários deste setor, em 2008, foi criado o Fundo das Pequenas e Médias Empresas (BOTTO, 2011).

No ano de 2005, o MERCOSUL criou o Fundo de Convergência Estrutural (FOCEM), cujo objetivo é financiar programas que visam promover a convergência estrutural, desenvolver a competitividade; proporcionar a coesão social, em particular das economias menores e regiões menos desenvolvidas e, além disso, apoiar o funcionamento da estrutura institucional e o fortalecimento do processo de integração. Com base nos objetivos do FOCEM, foi estabelecido o desenvolvimento de quatro programas que seriam contemplados com o recurso, que são os seguintes: Programa de Convergência Estrutural, Programa de Coesão Social, Programa de Fortalecimento da Estrutura Institucional e do Processo de Integração, e o Programa de Desenvolvimento da Competitividade. Este último contemplaria as políticas de desenvolvimento de Integração Produtiva, auxiliando na reorganização produtiva e trabalhista, harmonização das normas e certificações, além de apoio à pesquisa para o desenvolvimento de novos produtos e processos produtivos (CMC/DEC N°18/05).

Em 2008, foram aprovados três iniciativas de grande importância para o desenvolvimento e fortalecimento de cadeias produtivas regionais, que são: o Programa de Integração Produtiva (PIP) (Dec. CMC N° 12/08), o Programa de Ciência e Tecnologia (Dec. CMC N° 03/08) e o Fundo MERCOSUL de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (Dec. CMC N° 13/08). Na mesma ocasião, foi criado também o Grupo de Integração Produtiva (GIP) cuja função é coordenar e executar o PIP, bem como, todas as propostas e ações ligadas a essa temática (Dec. CMC N° 12/08).

O Programa de Integração Produtiva tem como objetivo fortalecer a complementaridade produtiva das empresas do MERCOSUL, e especialmente a integração nas cadeias produtivas das PMEs e das empresas dos países de menor tamanho econômico relativo. A finalidade desse programa é aprofundar o processo de integração do bloco, consolidando assim, o aumento da competitividade dos setores produtivos dos países-membros e fornecendo ferramentas adicionais que venham a melhorar a sua inserção internacional (Dec. CMC N° 12/08).

O Programa de Integração Produtiva ainda contempla o desenvolvimento de ações horizontais, como a criação de redes, incentivos a um programa regional de capacitação, criação de um Observatório Regional de Integração Produtiva, diagnóstico e propostas para facilitar o comércio, financiamento e cooperação, e ações setoriais (fóruns de competitividade e outras iniciativas) (QUIJANO, 2011).

No ano de 2011, o MERCOSUL criou Comitês Técnicos de Integração Produtiva (CIP) nos setores Aeronáutico, Naval e de Energia Eólica. Segundo o Informe MERCOSUL N° 17 – 2011/2012 (BID-INTAL, 2012), nos três setores contemplados com os comitês, identificavam-se reais possibilidades de promover avanços no processo de integração produtiva. Outros projetos de integração produtiva em andamentos são em energia solar, fortalecimento de *clusters* regionais e locais, produtos fitossanitários, sanidade animal, indústria naval, cadeia de valor da indústria vitivinícola e setor metalúrgico, entre outros (AECID, 2010). E desde 2013, encontra-se em execução um projeto de integração produtiva no setor de autopeças, com recursos do FOCEM. Há também, projetos bilaterais entre Brasil e Uruguai, nos setores automotivo, naval e geração de energia eólica (CEPAL, 2014b, p. 108).

Embora se observe que o MERCOSUL tenha criado diversas iniciativas nos últimos anos, a fim de apoiar a integração produtiva regional, ainda não é possível visualizar resultados concretos de tais ações. Até a data não há clareza sobre os objetivos específicos, atividades, prazos, orçamentos, as quais torna difícil também avaliar o seu impacto. Deve-se considerar também, que há barreiras de vários tipos que continuam a afetar o comércio entre os membros do bloco e, com isso, acabam desestimulando a consolidação de novas redes produtivas (CEPAL, 2014b, p.108). Desse modo, apesar do alto grau de institucionalidade que alcançou a integração produtiva dentro de bloco, o principal setor que ainda se destaca é o automotivo, que foi beneficiado por um programa criado para tentar sanar os desentendimentos entre a Argentina e o Brasil.

Ao analisar como o MERCOSUL tem lidado em relação ao fomento à integração produtiva, uma questão interessante é a preocupação do bloco em dar uma maior institucionalidade às ações que estão sendo empreendidas para este objetivo. A Aliança do Pacífico, por sua vez, não criou ainda um programa específico para coordenar as ações. O bloco tem focado especialmente em medidas de facilitação ao comércio e apoio à internalização das pequenas e médias empresas, como será tratado nos próximos capítulos (CEPAL, 2014b, p. 108).

Outra ação implementada pelo MERCOSUL que também poderia ser pensada em relação à Aliança do Pacífico é a criação de um fundo estrutural para financiar também políticas públicas destinadas a essa área. Ao analisar o caso da Europa, por exemplo, nota-se que este foi um fator determinante para a consolidação das redes produtivas regionais. E no caso da América do Norte, como citado também anteriormente, alguns autores apontam que faltou a implantação de fundos desse tipo para apoiar a convergência do México com os demais integrantes do bloco.

2.3.2 Desafios e possibilidades para os países latino-americanos

Além do MERCOSUL, outras iniciativas regionais têm buscado implementar políticas públicas para impulsionar a integração produtiva. Mas diferentemente desse bloco, esses esquemas não teriam uma institucionalidade tão específica como no MERCOSUL. Alguns exemplos são a Comunidade Andina, o Mercado Comum Centro-americano e também a Aliança do Pacífico. Nos três casos, como citado anteriormente, a integração produtiva é perseguida por meio da remoção de obstáculos ao livre circulação de bens e facilitação de comércio. Além disso, esses blocos têm promovido ações orientadas para a internacionalização das PMEs, como a organização de rodas de negócios, como também, a participação em feiras internacionais (CEPAL, 2014b, p. 108).

Embora exista uma grande preocupação da região em impulsionar a integração produtiva, ao analisar os esforços empreendidos nesse sentido, observa-se que existe uma grande distância entre o discurso e a realidade, principalmente, quando se trata de América do Sul (CEPAL, 2014a, p. 17). Embora tenha aumentado o interesse dos países em participar das redes internacionais de produção, nos últimos anos, poucas ações foram implementadas de forma efetiva a fim de atingir esse objetivo. Desse modo, ao investigar os fluxos de comércio, na América Latina, observa-se um baixo grau de integração produtiva³⁸ uma vez que há uma reduzida troca de bens intermediários, que é considerado um indicador de encadeamento produtivo (CEPAL, 2014a, LIMA; ZACLICEVER 2013, p. 35). Estes produtos alcançaram

³⁸ Uma das principais exceções, como já mencionado na subseção anterior é a integração produtiva existente entre o Brasil e Argentina, no setor automotivo, em que ocorre um intenso comércio de partes e componentes (LIMA; ZACLICEVER, 2013, p. 54).

somente 10% do valor de comércio entre os países da região, enquanto na Ásia, os mesmos representaram um terço das trocas, no período de 2000-2013 (CEPAL, 2014b, p. 97).

A explicação para a reduzida integração produtiva na América Latina é motivada, em primeiro lugar, pelo fato da sub-região América do Sul possuir uma dotação abundante de recursos naturais. Essa característica acabou levando a uma marcada especialização exportadora de bens primários, uma vez que os países procuraram explorar a suas vantagens comparativas. Além desse fator, existiriam ainda as barreiras geográficas, como a Amazônia e a Cordilheira dos Andes. Essas tendem a dificultar a comunicação e uma distribuição espacialmente equilibrada da população e da atividade econômica. Deve-se somar a esses fatores, a forte carência de infraestrutura (transportes, logística, comunicações e energia), como também, as insuficientes políticas nacionais em educação, ciência e tecnologia, capacitação, além da internacionalização das pequenas e médias empresas. E, por último, em relação ao México e aos países da América Central, estes estão inseridos nas redes de produção dos Estados Unidos, devido à proximidade geográfica e por oferecerem mão de obra de menor custo (LIMA; ZACLICEVER 2013, p. 53-55, CEPAL, 2014a, p. 17). Essas características, portanto, teriam desestimulado uma maior integração produtiva com os países sul-americanos.

O México é um exemplo importante do que Lima e Zaclicever (2013) explicam sobre o baixo nível de integração produtiva. Esse país em comparação aos demais integrantes da Aliança do Pacífico é o que possui o menor percentual de trocas comerciais intrabloco em relação a suas exportações totais. Em contrapartida, os EUA são seu principal parceiro comercial. Isso demonstra a forte influência da localização geográfica explicada por esses dois autores para a formação de cadeias produtivas regionais. Essa questão será tratada com maior profundidade no capítulo 4.

Embora a América Latina apresente uma baixa incidência de integração produtiva, alguns estudos indicam que existe potencial para uma maior articulação produtiva industrial na região. Isso porque dados estatísticos sobre comércio indicam que a maior parte do comércio intra-regional é constituído por manufaturas. Em muitos casos, os bens de média e alta tecnologia chegam a representar mais de 70% do total exportado aos Estados vizinhos. E essa relativa alta densidade manufatureira, incluindo alguns casos de comércio intra-

industrial³⁹, seriam mais propícios a desenvolver encadeamentos produtivos, possibilitando, assim, a integração produtiva regional (CEPAL, 2014b; LIMA; ZACLICEVER, 2013, 19).

Porém, para que essas redes produtivas regionais sejam criadas é necessário, como explicado anteriormente, existirem multinacionais dispostas a impulsionar o processo por meio de IED ou de contratação de fornecedores locais nos países da região (LIMA; ZACLICEVER, 2013, p.19). Nesse sentido, a CEPAL (2014b, p. 108) sugere que as Translatinas⁴⁰ exerçam essa função. De acordo com outro estudo da Comissão, ao analisar as estratégias de investimentos das principais empresas translatinas, constata-se que a maioria dos investimentos é destinada à própria região, principalmente, aos países que estão mais próximos do Estado de origem da empresa (CEPAL, 2014a, p. 61, CEPAL, 2014c, p. 78). Por essa razão, o estudo da CEPAL (2014b) defende a necessidade de uma aproximação dos governos com os empresários para a criação de políticas públicas destinadas a impulsionar cadeias regionais de valor. O trecho a seguir extraído do estudo da CEPAL (2014a, p. 111) explica como é entendida a forma como deveria ocorrer essa aproximação.

Atualmente, as decisões dos principais atores empresariais da região têm, em geral, um vínculo limitado com as que se tomam nas instituições de integração regional e sub-regional. É preciso corrigir esta deficiência. Em particular, para promover cadeias de valor regionais ou sub-regionais competitivas é necessário um diálogo fluido com os setores empresariais e trabalhistas que são os principais atores de tais cadeias. Este diálogo, baseado em informação técnica sólida, contribuiria para dar maior pertinência às futuras iniciativas de integração produtiva e de coordenação de políticas industriais. (...) as empresas translatinas deveriam ocupar um lugar central nesse diálogo, dado seu forte desdobramento regional e sua capacidade de gerar encadeamentos com fornecedores locais (CEPAL, 2014b, p. 111, tradução nossa).

Além de incentivar a criação de redes produtivas industriais na região, a CEPAL (2014a) ressalta também que os países devem continuar a explorar as suas vantagens competitivas, ou seja, a exportar recursos naturais. Mas para tanto, a região deve procurar agregar valor aos bens primários, ou seja, ascender a etapas superiores nas cadeias globais de valor no setor. Desse modo, é necessário que haja um esforço sistemático para a incorporação

³⁹ É denominado de comércio intra-industrial quando as trocas comerciais entre dois países são classificadas como sendo do mesmo setor.

⁴⁰ O termo Translatina é utilizado frequentemente pela CEPAL e outros órgãos para denominar as empresas multinacionais de origem latino-americana. Também é comum encontrar em outros estudos a expressão “multilatinas” para identificá-las.

de tecnologia. Além disso, deve-se estimular a formação de *clusters* e alianças empresariais em torno desses setores (CEPAL, 2014a, p. 75).

Da mesma forma que nas cadeias produtivas industriais, as empresas translatinas teriam um papel fundamental para o fortalecimento das redes baseadas em recursos naturais. Isso porque ao analisar as 50 maiores empresas multinacionais latino-americanas, constata-se que mais de 60% das vendas são provenientes daquelas dedicadas à extração e transformação de matérias primas (desde petróleo à siderurgia) (CEPAL, 2014c, p. 81).

Entretanto, mesmo a América Latina tendo à disposição grandes empresas que poderiam impulsionar as cadeias do setor primário, alguns estudos revelam que a região, como um todo, não tem sido capaz de agregar valor suficiente as suas exportações de recursos naturais. Isso poderia ser feito por meio do processamento adicional desses produtos ou pela incorporação de avanços tecnológicos que permitam diversificá-los ou gerar novas exportações de serviços associados aos conhecimentos técnicos regionais em atividades como mineração, agricultura e silvicultura. De acordo com a CEPAL (2015, p. 13), as dificuldades nessa área estariam relacionadas ao grande déficit da política industrial que não tem sido capaz de impulsionar o setor empresarial a investir significativamente no desenvolvimento das cadeias produtivas baseadas em produtos primários.

Tendo em conta o que foi apresentado nessa seção, observa-se que a América Latina possui um longo caminho a perseguir para promover a integração produtiva regional. As próprias características da região e as insuficientes políticas públicas implementadas para impulsionar a formação de cadeias de produção, têm dificultado a consolidação de redes de produção regional. Porém, como apresentado nos diversos estudos da CEPAL, citados, a América Latina teria potencial para desenvolver as cadeias regionais de valor.

Desse modo, a partir do conhecimento das principais experiências de integração produtiva e as dificuldades que se destacam na América Latina, o próximo capítulo irá analisar as ações que estão sendo implementadas no âmbito da Aliança do Pacífico.

Capítulo 3

Aliança do Pacífico: nascimento e evolução

O presente capítulo trata sobre a evolução da Aliança do Pacífico, desde a sua criação até a entrada em vigor do Acordo Marco, ocorrida em julho de 2015. Para tanto, serão mostradas as principais motivações que levaram à formação de um novo bloco na América Latina, quais são os seus objetivos e as principais ações empreendidas a fim de promover uma melhor inserção de seus integrantes no comércio internacional, por meio das cadeias regionais e globais de valor. Esta parte será baseada, principalmente, nos documentos oficiais divulgados pela nova iniciativa.

As informações que serão apresentadas nesta parte, além de possibilitar uma melhor compreensão sobre o funcionamento do bloco, permitirão uma análise mais aprofundada sobre a capacidade da Aliança do Pacífico em desenvolver ou participar das cadeias de valor existentes. Este estudo, por sua vez, será realizado no capítulo 4 dessa tese.

3.1 Antecedentes

Para entender melhor como a Aliança do Pacífico surgiu é importante conhecer também o Fórum Arco do Pacífico Latino-Americano, grupo informal de discussão, o qual deu origem ao bloco estudado nesta tese.

A dinâmica de funcionamento e os temas tratados por esse fórum muito se assemelhavam ao formato adotado pela Aliança do Pacífico desde o seu lançamento. Desse modo, é possível sugerir que o grupo foi, na verdade, o “embrião” da nova iniciativa integracionista da América Latina. Por essa razão, antes de analisar a evolução da Aliança do Pacífico, é importante conhecer também como ocorreram as negociações dentro do Arco do

Pacífico. Para tanto, nesta seção é apresentado um breve histórico sobre o funcionamento desta iniciativa.

3.1.1 A criação e evolução do Arco do Pacífico Latino-Americano⁴¹

O Fórum Arco do Pacífico Latino-Americano foi criado a partir da iniciativa do governo peruano. Ao considerar o forte atrativo da região Ásia Pacífico e, principalmente, o aumento da importância da China para os países da América do Sul, o Peru decidiu convidar os países vizinhos, banhados pelo oceano Pacífico, a formar um grupo que teria como objetivo articular a aproximação dos Estados latino-americanos com a região da Ásia Pacífico. A finalidade desta iniciativa era constituir um espaço de diálogo político, concertação e convergência em temas econômicos e comerciais e de cooperação entre seus integrantes (RUIZ, 2010, p 52).

Desse modo, em 2006, o então presidente do Peru, Alan Garcia passou a visitar os países e apresentar a proposta do projeto. Com a recepção positiva por parte dos Estados convidados, o ministro de Comércio da Colômbia, Jorge Humberto Botero, decidiu convocar uma reunião para o início de 2007 a fim de discutir a criação do grupo (RUIZ, 2010, p.52).

A primeira Reunião Ministerial do Arco do Pacífico Latino-Americano aconteceu em janeiro de 2007, na cidade de Santiago de Cali, na Colômbia, e contou com a participação de nove países latino-americanos⁴². Os representantes reiteraram o interesse de promover ações conjuntas a fim de proporcionar um melhor dinamismo da região. Para tanto, instituíram um Grupo de Trabalho Técnico de Alto Nível, responsável em identificar e potencializar as afinidades entre seus integrantes e conseqüentemente com a região da Ásia-Pacífico. Este grupo ficou responsável pelas seguintes tarefas, a ver (ARCO DEL PACÍFICO, 2007):

- a) apresentar recomendações sobre a melhor forma de promover a convergência entre os acordos comerciais e esquemas de integração vigentes no Arco do Pacífico Latino de maneira que se acrescentem os fluxos comerciais de bens e serviços, e de investimento;

⁴¹ Como o site oficial do Arco do Pacífico Latino-Americano foi desativado, todas as atas das reuniões citadas neste capítulo foram incluídas no ANEXO B desta tese.

⁴² Participaram do primeiro fórum: Colômbia, Chile, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Peru. Todos eles são banhados pelo Oceano Pacífico.

- b) sugerir iniciativas prioritárias em matéria de facilitação de comércio, infraestrutura e logística, a fim de aumentar os fluxos comerciais e de investimento tanto na região como com os demais países da Bacia do Pacífico;
- c) identificar mecanismos para promover propostas de cooperação econômica e técnica com os países asiáticos;
- d) envolver o setor acadêmico nas discussões que fizessem parte deste processo.

Conforme previsto na Declaração de Santiago de Cali, a segunda Reunião Ministerial do Fórum do Arco do Pacífico foi realizada em agosto de 2007, na cidade de Lima, no Peru, e contou com a presença dos chanceleres e ministros de Economia dos países integrantes⁴³. Neste encontro, novamente foram reafirmados os interesses da iniciativa e criados quatro grupos de trabalhos: convergência comercial e integração; facilitação do comércio, infraestrutura e logística; promoção e proteção de investimentos; e cooperação econômica e técnica para a competitividade. A cada um deles foi definido um programa de trabalho com diversas ações para serem colocadas em execução (ARCO DEL PACÍFICO, 2007).

Embora os documentos oficiais do Arco do Pacífico não fizessem menção a um projeto de integração produtiva, como ocorre na Aliança do Pacífico, as ações destacadas como prioritárias nas reuniões ministeriais estavam relacionadas, principalmente, à facilitação de comércio. E, como tratado no primeiro e segundo capítulo desta tese, tais medidas tenderiam a contribuir para o aumento do fluxo comercial e poderiam também impulsionar as cadeias regionais e globais de valor. O quadro abaixo resume as principais ações que deveriam ser perseguidas pelos países integrantes.

⁴³ Além dos nove países que estiveram presente na primeira reunião, participaram também Costa Rica e Nicarágua, completando as onze nações que formavam o grupo.

Quadro 3 – Grupos Técnicos de Trabalho do Arco do Pacífico

(Continua)

Convergência Comercial e Integração

- Identificar avanços em matéria de convergência comercial e integração desenvolvidos em outros Fóruns ou Instituições (ALADI, SICA, SIECA, CAN, BID, APEC), que possam ser tomados como base para os trabalhos neste Fórum.
- Promover estudos de diagnóstico sobre o estado de situação das normas, disciplinas e calendários de desgravação nos diferentes acordos bilaterais ou plurilaterais firmados pelos países participantes neste fórum com objetivo da harmonização das mesmas em matéria de defesa comercial, medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio, procedimentos aduaneiros e acesso a mercados, entre outros.
- Promover um estudo de diagnóstico sobre os sistemas de solução de controvérsias nos diferentes acordos bilaterais ou plurilaterais firmados pelos países participantes neste fórum.
- Analisar os resultados dos primeiros estudos apresentados pelo BID sobre convergência de regra de origem e, sobre este ser utilizado como base para os primeiros passos a seguir nesta matéria, incluindo a responsabilidade de estudos adicionais tomando em conta os avanços realizados sobre este assunto em outros fóruns como o da ALADI.
- Promover estudos de diagnóstico sobre o estado de negociações nos diferentes acordos bilaterais ou plurilaterais firmados pelos países participantes neste fórum em matéria de serviços, investimentos e compras públicas.

Facilitação de comércio, infraestrutura e logística

- Continuar com a identificação dos avanços em matéria de facilitação de comércio, infraestrutura e logística desenvolvidos em outros fóruns ou instituições (IIRSA, Plano Puebla Panamá, APEC, OMA, CAF, BID) que possam ser tomados como base para os trabalhos neste fórum.
- Impulsionar a harmonização da legislação aduaneira e o desenvolvimento de mecanismos para fomentar a automatização e sistematização das operações de aduana entre os países da Iniciativa da Bacia do Pacífico Latino-americano seguindo padrões internacionais.
- Formular um plano de ação para fortalecer o desenvolvimento do transporte marítimo na região através de cooperação para o melhoramento contínuo dos portos dos países da Iniciativa da Bacia do Pacífico Latino-americano (ex. integração institucional, logística, especialização regional, modernização), desenvolvimento de plataformas logísticas (zonas de atividade logística, portos secos ou terminais interiores de carga), fortalecimento das frotas mercantes dos países da Iniciativa da Bacia do Pacífico Latino-americano, e explorar alternativas para a habilitação e permissões especiais de cabotagem inter-regional utilizando naves de bandeira de tais países.
- Identificar “corredores logísticos” tomando em conta as iniciativas do IIRSA e do Plano Puebla Panamá a efeitos de projetar seu desenvolvimento. Assim mesmo, impulsionar uma capacitação regional em boas práticas logísticas e criar uma rede de informação sobre boas práticas logísticas.

(conclusão)

Promoção e proteção de Investimentos

- Avaliar os resultados do estudo “Inventário dos Regimes de Investimento e Acordos de Promoção e Proteção de Investimentos na Bacia do Pacífico Latino-americano”.
- Elaborar uma estratégia para projetar uma imagem regional conjunta dos países da Iniciativa da Bacia do Pacífico Latino-americano e atrair IED para a região.
- Elaborar um estudo de diagnóstico para o monitoramento macroeconômico com a finalidade de proporcionar um ambiente adequado para o investimento na região.
- Identificar e promover oportunidades e projetos regionais de investimento a fim de realizar uma promoção conjunta destes (ex. Plano Puebla Panamá de interconexão elétrica) em coordenação com o Grupo de Trabalho encarregados dos temas de facilitação de comércio, infraestrutura e logística.
- Criar mecanismos de trocas de informação e fortalecimento institucional entre as entidades promotoras de investimento dos países da Iniciativa da Bacia do Pacífico Latino-americano. Tal cooperação poderia desenvolver-se mediante a capacitação por parte das entidades promotoras com maior experiência e reconhecido êxito no tema e outros instrumentos de cooperação internacional.

Cooperação econômica e técnica para a competitividade

- Avaliar as descobertas do estudo “Identificação das áreas potenciais de cooperação econômica e técnica com os países da Ásia Pacífico”. Sobre esta base, analisar as ações conjuntas futuras nesta matéria no marco deste fórum e aprofundar a identificação da demanda em matéria de cooperação que os países da Iniciativa do Arco, particularmente, em áreas como transformação produtiva, atualização tecnológica (ciência e tecnologia) e fortalecimento de capacidades das médias e pequenas empresas com a finalidade de compatibilizá-las com a oferta de cooperação dos países Asiáticos da bacia do Pacífico.
- Impulsionar a cooperação entre ministérios, agências e outros organismos vinculados à transformação produtiva, atualização tecnológica (ciência e tecnologia) e o desenvolvimento das médias e pequenas empresas dos países da Iniciativa do Arco e suas contrapartes asiáticas.
- Desenvolver mecanismos e instrumentos para lograr a participação dinâmica do setor acadêmico no desenvolvimento dos países da Iniciativa do Arco, entre outras, através do fomento do estabelecimento de centros de investigação asiáticos em território latino-americano associados a áreas produtivas de interesse comum, a promoção de intercâmbio entre universidades para que cientistas e professores universitários possam trocar experiências e levar adiante pesquisas conjuntas e o desenvolvimento de um programa de bolsas para estudantes de graduação e pós-graduação que permita a latino-americanos estudar a experiência asiática e vice-versa.

Fonte: México (2007) (tradução nossa)

A terceira reunião ministerial do Arco do Pacífico aconteceu na cidade de Cancun, no México, em abril de 2008. O encontro teve como propósito apresentar os primeiros resultados obtidos pelos grupos de trabalhos e definir recomendações para que cada um deles continuasse avançando em suas ações a fim de que o Arco do Pacífico conseguisse alcançar os seus objetivos. Durante o encontro, os países acordaram em criar um Grupo de Reflexão,

sob a coordenação do México, para avaliar os meios apropriados para institucionalizar o fórum. Este ficaria incumbido de analisar sua possível estrutura, periodicidade e nível dos encontros, além da eventual criação de mecanismos de seguimento, respeitando sua natureza flexível e seu caráter de fórum de diálogo político e concertação (ARCO DEL PACÍFICO, 2008a).

No segundo semestre de 2008, em outubro, foi realizada a quarta Reunião Ministerial do Arco do Pacífico, na cidade de Santiago do Chile. Além dos integrantes do fórum, estiveram presentes também representantes dos países da Ásia-Pacífico (China, Japão, Coreia do Sul e Austrália). As duas regiões tiveram a oportunidade de trocar pontos de vistas e experiências sobre desenvolvimento econômico e comercial (ARCO DEL PACÍFICO, 2008b).

O convite para que as nações asiáticas participassem do encontro reforçava o interesse explicitado pelo fórum, desde a sua criação, que tem como um dos seus principais objetivos acercar-se dos países do Pacífico Asiático para aprimorar suas relações comerciais e tornarem-se mais atraentes para investimentos. Esta meta também é perseguida pela Aliança do Pacífico, embora no primeiro momento os países do bloco tenham dado uma maior ênfase à integração regional, como será visto na próxima seção.

Na reunião em Santiago, os membros do fórum deram continuidade às análises dos estudos sobre os temas de maior interesse e apresentaram algumas recomendações do que se esperava para o próximo encontro. Ao Grupo de Trabalho de Convergência Comercial e Integração foi solicitada uma fórmula para acumulação de origem⁴⁴ entre os participantes do Arco, pois reconheciam a importância deste tema para a assinatura de acordos comerciais amplos entre os países participantes. Além disso, foi instruído para que fosse concluído um diagnóstico da situação em matéria de acordos comerciais e esquemas de integração vigentes na Bacia do Pacífico Latino-Americano nas áreas de obstáculos técnicos ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, solução de controvérsias, procedimentos aduaneiros, defesa comercial e facilitação de comércio, e apresentar recomendações de ação em tais áreas (ARCO DEL PACÍFICO, 2008b).

⁴⁴As regras de acumulação de origem permitem que bens intermediários e insumos provenientes de outros países do fórum fossem incorporados a um produto, que, por sua vez, seria considerado originário do Arco do Pacífico. Portanto, a acumulação de origem permite a fragmentação regional da produção, que poderá ser processado em mais de um país.

Outros temas, como investimentos, facilitação de comércio, infraestrutura e logística, também foram debatidos e teceram-se recomendações aos grupos de trabalhos responsáveis para dar continuidade às ações desenvolvidas nas áreas. Inclusive, foi solicitado ao Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)⁴⁵ o auxílio na identificação das iniciativas que contribuam com os objetivos de posicionamento e competitividade dos países do Arco do Pacífico Latino Americano em relação à Ásia-Pacífico, levando em consideração os critérios de integração, harmonização e definição de projetos de alcance regional (ARCO DEL PACÍFICO, 2008b).

Atendendo à solicitação apresentada no encontro em Cancun, o Grupo de Reflexão expôs durante a quarta reunião ministerial as “Orientações Gerais do Fórum Arco do Pacífico Latino-Americano”, cujo objetivo era promover a institucionalização do grupo. Este documento definia a estrutura, as atribuições de cada grupo, a criação de uma secretaria *Pro Tempore*, entre outros elementos centrais. Esta estrutura viria a ser adotada posteriormente pela Aliança do Pacífico.

O que chama atenção neste documento é a preocupação do Arco do Pacífico em enfatizar o critério de flexibilidade do fórum: não seriam estabelecidas estruturas rígidas e nem gerados compromissos ou obrigações em matérias de cotas ou outros recursos financeiros. Provavelmente, o interesse em incluir o caráter de flexibilidade nas diretrizes para a institucionalização do fórum tivesse a ver com a aproximação de alguns de seus integrantes, como Nicarágua e Equador⁴⁶, a outra esfera política, mais à esquerda, liderada pelo então presidente venezuelano Hugo Chávez.

Durante a quarta reunião ministerial do Arco do Pacífico também foi solicitada uma maior participação dos empresários e proposta a realização de uma reunião com os chefes de Estado dos 11 países integrantes do Arco do Pacífico, durante a XVIII Conferência Ibero-Americana, em San Salvador, realizada no final de outubro de 2008.

⁴⁵ O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) apoiou o Arco do Pacífico desde a sua criação com a elaboração de diversos estudos sobre diagnósticos e perspectivas em diversos temas que buscam atender os objetivos traçados pelo fórum. Trabalho semelhante tem sido realizado pela CEPAL e pelo CAF (Banco de Desenvolvimento da América Latina).

⁴⁶ Nicarágua e Equador ingressaram oficialmente na Aliança Bolivariana para as Américas (ALBA), respectivamente nos anos de 2007 e 2009. A adesão a esta iniciativa inviabilizou que os dois países continuassem seguindo a trajetória delineada pelo Arco do Pacífico, que culminou posteriormente na criação do bloco Aliança do Pacífico.

Na primeira reunião, com os chefes de Estados do Arco do Pacífico, os mandatários declararam estabelecer o mais alto nível do Fórum a fim de favorecer a sua institucionalização e continuar avançando nos grupos de trabalhos a fim de obter novos resultados em temas de grande importância como regras de acumulação de origem, que permitirá o desenvolvimento de cadeias produtivas (DECLARAÇÃO DOS CHEFES DE ESTADO DO ARCO DO PACÍFICO, 2008).

Em outubro de 2009, foi realizada a quinta reunião ministerial do Arco do Pacífico, na cidade de Puerto Vallarta, no México. Neste encontro, foi solicitado o início das negociações referentes aos temas a encargo do grupo de trabalho de Convergência Comercial e Integração⁴⁷. Para tanto, deveria ser utilizado como base os acordos já existentes entre os países do Arco do Pacífico para a criação de um novo acordo para a convergência gradual do livre comércio entre eles (ARCO DEL PACÍFICO, 2009).

Neste encontro, observa-se também o avanço na identificação das ações necessárias para melhorar a competitividade e a conectividade entre os países do Arco e também entre eles e a região da Ásia-Pacífico, nas áreas de logística, facilitação de comércio e infraestrutura. Para tanto foram definidas as seguintes recomendações a serem implementadas:

- a) impulsionar um Plano de Cooperação Técnica, no qual fossem incluídas áreas como análise e gestão de risco, gestão aduaneira, avaliação aduaneira, classificação tarifária, certificação de origem eletrônica e assinatura digital, procedimentos sobre controle posterior das mercadorias, troca de informações e demais aspectos identificados como necessidades pelos países do Arco⁴⁸;
- b) com o apoio do BID, definir um programa de trabalho para promover a implementação da certificação de origem eletrônica, com assinatura digital, nos acordos comerciais vigentes entre os países do Arco, com o propósito de promover um comércio ágil, eficiente e seguro;

⁴⁷ O grupo de Convergência Comercial e Integração deveria iniciar as negociações partindo do tema de acumulação de origem e avançar paralelamente com os temas de obstáculos técnicos ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, procedimentos aduaneiros, serviços, solução de controvérsias e defesa comercial, entre outros, a fim de que o resultado final das negociações fosse integral (ARCO DEL PACÍFICO, 2009).

⁴⁸ Para tal efeito solicitou-se ao BID elaborar um estudo que identifique boas práticas de gestão e facilitação aduaneira e que, com base em seus resultados, elaborasse tal Plano de Cooperação.

- c) promover um mecanismo de Janela Única⁴⁹ em cada país, orientado a facilitar e agilizar o comércio da região e analisar a possibilidade de harmonizar a documentação aduaneira;
- d) fomentar, entre outros, as trocas de informação e publicação das regulamentações, critérios de classificação e procedimentos aduaneiros.

A sexta e última reunião ministerial a que se tem registro⁵⁰ foi realizada em 15 de outubro de 2010, na cidade de Urubamba, no Peru. Neste encontro, os ministros analisaram o avanço das ações que estavam sendo executadas pelos grupos de trabalhos e teceram algumas recomendações para se cumprir os objetivos do Fórum (ARCO DEL PACÍFICO, 2010). Embora não haja documentos que declarem a dissolução do grupo, muito provavelmente, com o avanço da Aliança do Pacífico, o fórum deixou de acontecer. Isso porque a nova iniciativa integracionista foi o modo encontrado pelos integrantes para proporcionar uma maior institucionalização às negociações que vinham ocorrendo. Porém, dos onze países participantes apenas quatro aderiram ao novo bloco.

3.1.2 Primeiro passo para a formação de uma nova iniciativa integracionista

No mesmo mês em que ocorreu a sexta reunião ministerial do Arco do Pacífico, o então presidente do Peru, Alan García Pérez enviou um comunicado a cinco dos mandatários do fórum expressando o seu interesse em conformar uma “área de integração profunda”, que abarcasse os países: Panamá, Colômbia, Equador, Peru e Chile. Esta iniciativa asseguraria uma plena liberdade para a circulação de bens, serviços, capitais e pessoas (COLOMBIA, 2015).

A criação de um bloco formal proposta pelo presidente peruano proporcionaria uma maior institucionalização ao que vinha sendo realizado no âmbito do Arco do Pacífico. Somente desta forma seria possível um avanço maior nas negociações e na concretização das

⁴⁹ Janela Única: é um sistema integrado que permite o envio da informação eletrônica uma só vez a um único organismo para cumprir com todos os requerimentos do comércio exterior. Isso é possível através da simplificação, homologação e automatização dos processos de gestão. Na prática, a Janela Única tem como objetivo agilizar e simplificar os fluxos de informação entre o comércio e o governo e permitir benefícios significativos para todas as partes envolvidas no comércio transfronteiriço.

⁵⁰ Sabe-se que ao final do encontro definiu-se a realização de mais duas reuniões: a sétima no segundo semestre de 2011, na Guatemala e a oitava, na Colômbia. Mas apesar de estarem programadas não há registro se de fato elas aconteceram.

metas apresentadas pelo Fórum ao longo de seu funcionamento. Este pensamento era respaldado pela Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), como foi apresentado em pelo menos um dos estudos elaborados sobre o Arco do Pacífico (CEPAL; BID 2010).

Posteriormente, durante a XX Cúpula Ibero-Americana, realizada em dezembro de 2010, em Mar del Plata, na Argentina, o então presidente chileno Sebastián Piñera convidou os presidentes do Peru, Colômbia e México para uma reunião com o objetivo de discutir como fortalecer a relação entre eles para a conformação de uma integração profunda (COLOMBIA, 2015a). Deste modo, as quatro nações⁵¹ decidiram realizar uma reunião ministerial para definir um roteiro de trabalho para divulgar a iniciativa. Este seria então o primeiro passo para a criação da Aliança do Pacífico.

3.2 O início do processo para a criação da Aliança do Pacífico

3.2.1 – Primeira Reunião Ministerial

Conforme acordado durante a XX Cúpula Ibero-Americana, os ministros e outros representantes dos quatro países reuniram-se, no Chile, em janeiro de 2011, para iniciar os trabalhos para a conformação de uma nova área de integração profunda na América Latina. Nesse primeiro encontro, foram revisadas as áreas de trabalho e encomendada aos vice-ministros a identificação dos temas que fariam parte da iniciativa. Deste modo, esperava-se iniciar os trabalhos correspondentes ainda durante o primeiro semestre de 2011. Ficou definido que nesta primeira etapa o Chile exerceria a Secretaria *Pro Tempore* (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011a).

Os ministros fizeram questão de ressaltar em seu Comunicado Conjunto que o processo estava aberto principalmente aos países integrantes do Arco do Pacífico Latino-Americano. Esta atitude demonstrava que a iniciativa não era algo novo, mas sim uma

⁵¹ Os quatro países que participaram da reunião realizada durante a XX Cúpula Ibero-Americana eram os que naquele momento compartilhavam de uma política econômica semelhante, mais voltada para o mercado. O Equador, que também recebeu o convite do presidente peruano Alan García, não teve interesse em se unir à iniciativa uma vez que já fazia parte da ALBA, que possui orientação política mais à esquerda.

continuidade do que já estava sendo realizado pelo fórum, como mencionado anteriormente. A diferença agora é que se pretendia algo que fosse além de apenas encontros informais entre os países participantes, com vontade de promover cooperação em diversas áreas. O novo bloco passaria a contar com um maior comprometimento de seus integrantes em ações concretas, que visassem alcançar objetivos semelhantes àqueles já expressados na formação do Arco. As principais metas da Aliança do Pacífico são (ALIANZA DEL PACIFICO, 2011c):

- a) construir, de maneira participativa e consensual, uma área de integração profunda para avançar progressivamente a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas;
- b) impulsionar um maior crescimento, desenvolvimento e competitividade das economias das Partes, com a finalidade de obter um maior bem-estar, a superação da desigualdade socioeconômica e a inclusão social de seus habitantes;
- c) transformar-se em uma plataforma de articulação política, de integração econômica e comercial e de projeção ao mundo, com especial ênfase à região da Ásia-Pacífico.

3.2.2 - Primeira Cúpula para a Integração Profunda

O lançamento oficial da iniciativa Aliança do Pacífico aconteceu em 28 de abril de 2011, durante a cúpula realizada na cidade de Lima, na Colômbia, que contou com a presença dos presidentes das quatro nações integrantes, além de um representante do Panamá, que solicitou seu ingresso na qualidade de país-observador⁵².

Neste encontro, os quatro mandatários explicitaram novamente o interesse de promover uma integração profunda, no marco do Arco do Pacífico Latino-Americano, que proporcionasse a integração regional, assim como maior crescimento, desenvolvimento e competitividade de suas economias. Deste modo, eles expressaram o compromisso em avançar progressivamente ao objetivo de alcançar a livre circulação de bens, serviços, capitais e de pessoas (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011b).

De acordo com o documento intitulado Declaração de Lima (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011b), em uma primeira etapa, o bloco daria prioridade aos trabalhos das

⁵² O Panamá solicitou ingresso como país-observador, pois um dos quesitos exigidos para se tornar membro-pleno é possuir acordos de livre-comércio com todos os integrantes do bloco.

seguintes áreas: movimento de pessoas de negócios e facilitação para o trânsito migratório, incluindo a cooperação policial; comércio e integração, facilitação de comércio e cooperação aduaneira; serviços e capitais, a possibilidade de integrar as bolsas de valores; e cooperação e mecanismos de solução de controvérsias; e a criação de grupos técnicos para cada uma destas áreas⁵³. Em paralelo, a Aliança do Pacífico também participaria de ações para impulsionar os processos de integração física e elétrica, por meio dos grupos de trabalhos bilaterais e sub-regionais existentes, os quais estão abertos aos países que desejam somar-se a tal esforço.

Os presidentes das quatro nações também instruíram seus Ministros de Relações Exteriores e de Comércio Exterior a elaborar um projeto de Acordo Marco sobre a base da homologação dos acordos de livre comércio existentes para ser avaliado em dezembro de 2011, durante a próxima reunião de cúpula.

3.2.3 - Segunda Cúpula da Aliança do Pacífico

Conforme previsto na Declaração Presidencial de abril de 2011, a segunda reunião de cúpula da Aliança do Pacífico aconteceu em dezembro de 2011, na cidade de Mérida, no México⁵⁴. Entre os diversos temas discutidos foi definido que o Acordo Marco seria assinado em um prazo máximo de seis meses e que voltariam a se reunir em março de 2012, por meio de vídeo conferência, para definir os últimos acertos para a assinatura do documento, o qual oficializaria o funcionamento do bloco.

Durante a reunião de cúpula, os representantes dos quatro países definiram diversas ações que deveriam ter início imediato para que o bloco pudesse lograr os seus objetivos. Observa-se que grande parte dos trabalhos definidos para serem colocados em prática muito

⁵³ Para supervisionar os grupos técnicos foi solicitada a criação de um Grupo de Alto Nível (GAN), compostos por vice-ministros de Relações Exteriores e Comércio Exterior. Estes seriam responsáveis também em analisar novas áreas nas quais se pode avançar e, além disso, preparar uma proposta para a projeção e relacionamento externo com outros organismos ou grupos regionais, em especial com a Ásia-Pacífico (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011b).

⁵⁴ Durante a segunda reunião de cúpula, o Peru havia passado pelo processo eleitoral para a escolha do novo presidente do país. O candidato eleito Ollanta Humala era da oposição. Por isso, acreditava-se que assim que ele assumisse o comando do país não daria continuidade à participação do Peru no bloco. Os rumores foram reforçados quando, já no cargo, Ollanta Humala enviou em seu lugar o Ministro das Relações Exteriores do Peru Rafael Roncagliolo para representá-lo na reunião de cúpula da Aliança do Pacífico. Entretanto, ao longo de sua gestão, o presidente peruano deu apoio à consolidação do bloco.

se assemelha ao que já vinha sendo executado no âmbito do Arco do Pacífico (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011c). A ver:

- a) o início das negociações sobre Comércio Eletrônico baseado nos Tratados de Livre Comércio vigentes entre os países da Aliança;
- b) o início dos trabalhos em matéria de obstáculos técnicos ao comércio, respeito à transparência, cooperação regulatória e técnica e boas práticas regulatórias em 2012;
- c) o estabelecimento de um sistema de certificação de origem eletrônica; o início dos trabalhos para a implementação do Operador Econômico Autorizado⁵⁵ e posterior reconhecimento mútuo para a implementação local de Janelas Únicas e a definição do mecanismo para sua posterior interoperabilidade⁵⁶;
- d) início das negociações em 2012 do tratamento tarifário sobre todo o universo de bens e, paralelamente, do mecanismo de acumulação de origem, tendo em conta que em ambos os processos há sensibilidades, com meta para iniciar a sua implementação em 2013;
- e) implementar mecanismos em matéria de medidas sanitárias e fitossanitárias que facilitem o comércio entre os países em 2012;
- f) estabelecer e operar em um prazo de três meses um visto da Aliança do Pacífico para facilitar o trânsito de pessoas de negócio;
- g) início das negociações para o estabelecimento de uma plataforma de mobilidade acadêmica e estudantil;
- h) encorajar os processos de harmonização regulatória e a identificação de projetos de integração energética que contribuam ao desenvolvimento econômico e social dos povos do bloco.

3.2.4 Terceira Cúpula (virtual) da Aliança do Pacífico

Em março de 2012, foi realizada a terceira reunião de cúpula da Aliança do Pacífico, sendo a primeira virtual com chefes de Estado a que se tem registro. Participaram do encontro, os presidentes dos quatro países integrantes, além dos mandatários do Panamá e Costa Rica⁵⁷, na condição de países observadores (MÉXICO, 2012).

⁵⁵ Operador Econômico Autorizado é um programa de certificação que tem como finalidade assegurar e facilitar o comércio global, com base nas recomendações estabelecidas pela Organização Mundial das Aduanas (OMA). O certificado é concedido às empresas exportadoras e importadoras, portos, aeroportos entre outros inseridos nas cadeias logísticas, que sigam as normas estabelecidas. Estas recebem o status de empresa segura.

⁵⁶ Interoperabilidade significa a capacidade dos sistemas em permitir a troca eletrônica de informação, alinhada aos padrões internacionais.

⁵⁷ A Costa Rica foi aceita durante esta reunião como país-observador do bloco Aliança do Pacífico, mesma qualidade atribuída ao Panamá, na cúpula anterior. Um dos requisitos para fazer parte do bloco é a exigência de possuir acordo de livre comércio com os países membros. As duas nações observadoras já estão em processo para o estabelecimento destes acordos comerciais.

Durante a reunião, os presidentes celebraram a conclusão da negociação do Acordo Marco da Aliança do Pacífico – instrumento que atribui personalidade jurídica ao bloco e que deveria ser aprovado pelos congressos nacionais dos quatro países para entrar em vigor. O documento estava previsto para ser firmado no mês de junho do mesmo ano, cujo objetivo era alcançar de maneira gradual o livre fluxo de bens, serviços, capitais e de pessoas.

Outra importante conquista anunciada pelo presidente mexicano Felipe Calderón, durante a terceira cúpula, foi que a partir daquela data o México passaria a emitir gratuitamente visto para pessoas de negócios da Aliança do Pacífico, com validade de 10 anos, podendo ser solicitado em todas as representações do México no exterior (MÉXICO, 2012). Esta decisão tomada pelo México vem ao encontro dos anseios do bloco de permitir a livre circulação entre seus cidadãos, possibilitando o aprofundamento da integração regional.

3.3 A criação da Aliança do Pacífico

3.3.1 Quarta Cúpula da Aliança do Pacífico - Assinatura do Acordo Marco

A assinatura do Acordo Marco para a formalização da Aliança do Pacífico aconteceu em 6 de junho de 2012, no Observatório de Paranal, na cidade de Antofagasta, no Chile, durante a quarta reunião de cúpula. Além dos presidentes dos quatro países membros estavam presentes representantes de Costa Rica e Panamá (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012c).

O documento – firmado pelos quatro presidentes e que precisava ser ratificado pelos congressos de cada país – além de explicitar os objetivos do novo bloco e como se esperava alcançá-los, definia a estrutura de funcionamento da iniciativa integracionista. O acordo deveria entrar em vigor 60 dias após a data de depósito do último instrumento de ratificação (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012a).

Quadro 4 - Estrutura de funcionamento da Aliança do Pacífico

Grupo	Função
Presidentes	Eles são na prática o órgão máximo de decisão do processo. Os chefes de Estado se reúnem nas cúpulas.
Conselho de Ministros	É integrado pelos ministros de Comércio Exterior e de Relações Exteriores e tem como atribuições adotar decisões que desenvolvam os objetivos e ações específicas previstas no Acordo Marco, assim como as declarações presidenciais da Aliança do Pacífico.
Grupo de Alto Nível (GAN)	Composto pelos vice-ministros de Comércio Exterior e Relações Exteriores, o GAN é encarregado de supervisionar os avanços dos grupos técnicos, analisar as áreas nas quais se podem avançar e preparar uma proposta para a projeção e aproximação externa com outros organismos ou grupos regionais, em especial a da região da Ásia-Pacífico.
Grupos e sub-grupos técnicos	Composto por servidores públicos dos quatro países membros, cuja função é negociar disciplinas relacionadas com os temas da Aliança do Pacífico.
Presidência <i>Pro-Tempore</i>	A presidência <i>Pro-Tempore</i> é exercida por cada um dos países membros, em ordem alfabética, por períodos anuais.

Fonte: (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015c).

Com a assinatura presidencial do Acordo Marco da Aliança do Pacífico, as discussões seguiram nas reuniões dos Grupos Técnicos divididos em oito temas. Após a conclusão das negociações, os resultados foram incluídos no Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico, a ser submetido à votação nos congressos dos países-membros. Abaixo, os temas que estavam sendo negociados⁵⁸:

- a) comércio e integração. Este grupo é composto por cinco subgrupos (desgravação tarifária, regras de origem, medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio e facilitação do comércio, além de cooperação aduaneira);
- b) serviços e capitais, incluindo a possibilidade de integrar as bolsas de valores⁵⁹;
- c) movimento de pessoas de negócio e facilitação para o trânsito migratório, incluindo a cooperação entre autoridades migratórias e consulares;
- d) cooperação;
- e) assuntos institucionais;
- f) comunicações;
- g) compras públicas;
- h) agência de promoção.

⁵⁸Disponível em: <http://www.viicumbrealianzadelpacifico.com/noticias/resultados-de-la-vii-cumbre-de-la-alianza-del-pac%C3%ADfico>

⁵⁹As bolsas de valores dos países: Colômbia, Peru e Chile já se encontram integradas desde 2010, quando foi criado o Mercado Integrado Latino-americano (MILA) de renda variável. O México estava trabalhando para se unir também, o que ocorreu somente em 2014.

Além da assinatura do Acordo Marco, na ocasião, os quatro países comprometeram-se a dar andamento a diversas ações a fim de avançar na consolidação da nova iniciativa, como consta na Declaração de Paranal (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012c):

- a) Avançar nas negociações em matéria de eliminação de tarifas e regras de origem, incluindo a acumulação de origem, com o propósito de ter resultados até o final de dezembro de 2012;
- b) Constituir um Grupo Técnico de Assuntos Institucionais para a negociação, entre outros assuntos, de um regime de solução de controvérsias;
- c) Avançar no sistema de certificação eletrônica de origem entre os quatro países, e que esteja pronto para ser implantado até dezembro de 2013;
- d) Em matéria de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, seja estabelecida uma rota com ações concretas, que agregue valor, para avançar na identificação de temas de interesse e áreas de convergência;
- e) Em matéria de obstáculos técnicos ao comércio, continuar a identificação de setores de interesse comum a fim de avançar nos trabalhos de cooperação regulatória como harmonização, reconhecimento mútuo, assistência técnica, com o objetivo de contar com um plano de trabalho em áreas para facilitação do comércio na região;
- f) Iniciar a implantação da plataforma de mobilidade estudantil e acadêmica, a qual permitirá o intercâmbio entre os países, das universidades conveniadas, a partir do ano acadêmico de 2013;
- g) Iniciar as sessões do Comitê Misto sobre Serviços e Investimentos para identificar as barreiras existentes a fim de facilitar os investimentos e o comércio nos países da Aliança;
- h) Com vistas a avançar na liberação plena dos fluxos migratórios entre os países do bloco, o Grupo Técnico de Movimento de Pessoas deve estabelecer um subgrupo de trabalho para colocar em marcha, em seis meses, um esquema de cooperação e de trocas de informação sobre os fluxos migratórios, a fim de se detectar situações que possam gerar alertas de segurança.

3.3.2 Quinta Cúpula da Aliança do Pacífico

A quinta reunião de cúpula da Aliança do Pacífico aconteceu em 17 de novembro de 2012, na cidade de Cádiz, na Espanha, durante a realização da XXII Cúpula Ibero-Americana. Como nos encontros anteriores, os quatro presidentes avaliaram o avanço dos trabalhos realizados pelos grupos técnicos e teceram recomendações do que se esperava para os próximos meses.

Os chefes de Estados manifestaram a vontade de obter a eliminação de tarifas de ao menos 90% do universo tarifário. Esperava-se atingir este objetivo no primeiro quadrimestre de 2013. E, por sua vez, estabelecer um regime de origem comum aos países integrantes, que compreendesse o universo de bens, com a implantação de um mecanismo de acumulação de origem (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012b).

Também foi comemorado o início das atividades do Comitê Misto (público-privado), em outubro de 2012, criado durante a reunião de cúpula em Autofagasta, no Chile. Sob a coordenação do Grupo de Trabalho de Serviços e Capitais, a instância tem como objetivo promover uma interação com o setor privado. Os empresários e investidores podem apresentar sugestões, expor suas dificuldades e propor soluções em matéria de serviços e investimentos com o objetivo de melhorar o ambiente de investimento na região e, assim, impulsionar o comércio de serviços. Portanto, se o comitê considerar que a medida ou necessidade reportada pelo setor privado afeta de alguma forma o clima de investimento ou de comércio de serviços, o assunto poderá ser analisado pelas autoridades competentes de cada país e, se for o caso, adotar ações para solucioná-las⁶⁰.

Ainda referente a esta área, foi anunciada a constituição de um Conselho Empresarial da Aliança do Pacífico para acompanhar de perto o processo de integração do bloco. Além disso, foi informada a intenção de promover a primeira Rodada de Negócios, que estava prevista para acontecer em junho de 2013 na cidade do Cali, na Colômbia.

Os presidentes destacaram a criação em breve do Comitê de Especialistas para discutir a reforma regulatória e a propriedade intelectual, como parte do processo de integração da Aliança do Pacífico, e, em caso de existir uma avaliação positiva, determinar o enfoque e conteúdo que poderiam incorporar-se a estas novas matérias.

Durante o encontro de cúpula também foi mencionado a decisão do México de eliminar a exigência de visto aos cidadãos da Colômbia e Peru na modalidade de visitantes sem atividades remuneradas até 180 dias⁶¹. A medida passou a vigorar em novembro de 2012 durante a reunião do Conselho de Ministros, na cidade de Cartagena de Índias, na Colômbia. Ela busca atender o cumprimento da decisão conferida na Declaração de Paranal (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012c) no sentido de avançar em direção a uma liberalização plena dos fluxos migratórios entre os países da Aliança do Pacífico. Com esta medida geram-se, portanto, condições mais favoráveis para o intercâmbio turístico, trocas comerciais e de investimento entre os membros pertencentes ao bloco (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012b).

Nesta reunião, foram aceitos também para acompanhar o processo de consolidação do bloco, na qualidade de países observadores: Austrália, Canadá, Espanha, Nova Zelândia e

⁶⁰ Ver em: alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-creo-comite-sobre-servicios-e-inversion-para-trabajar-de-la-mano-con-el-sector-privado/

⁶¹ Os cidadãos do Chile já desfrutavam deste benefício por meio de um convênio bilateral firmado em 8 de outubro de 1991.

Uruguai. E ratificou-se a condição de candidatos a transformarem-se em membros plenos da iniciativa Costa Rica e Panamá⁶².

3.3.3 Sexta Cúpula da Aliança do Pacífico

A sexta reunião de cúpula da Aliança do Pacífico aconteceu em janeiro de 2013, na cidade de Santiago do Chile, durante a primeira Cúpula da Comunidade de Estados-Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) - União Europeia (UE). O encontro contou com a participação pela primeira vez do presidente mexicano Enrique Peña Nieto, recém-empossado no cargo, que reafirmou o interesse de seu país em continuar avançando nos trabalhos para a consolidação da iniciativa (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013b).

Novos prazos foram definidos para que o bloco finalmente concluísse os temas que estavam sendo negociados entre seus membros. Esperava-se que até 31 de março de 2013 já estivessem concluídas as negociações sobre a liberalização tarifária dos bens produzidos no interior do bloco. E para as outras disciplinas⁶³ em negociação a previsão era que se chegasse a um resultado até o final do primeiro semestre de 2013 (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013b).

Durante o encontro, foi enfatizado que a agenda definida representava o primeiro grande passo para a consolidação do bloco. Mas que era necessário providenciar junto às autoridades competentes a aprovação do Acordo Marco, para que este entrasse em vigor e assim ter a possibilidade de implementar, conforme os procedimentos internos de cada país, os resultados das negociações. Porém, até aquele momento apenas o México havia concluído esta etapa e entregue o instrumento de ratificação do Acordo Marco⁶⁴ durante a presente reunião.

⁶² Os dois países apenas poderão tornar-se membros plenos quando concluírem os acordos comerciais de livre comércio com os outros integrantes do bloco.

⁶³ Os outros temas em negociação eram: acesso a mercado para o comércio de bens, regime de origem, medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio, facilitação de comércio e cooperação aduaneira, serviços (incluindo serviços financeiros, transporte marítimo, telecomunicações, serviços aéreos e serviços profissionais), investimentos, e compras públicas. Por sua vez, destacaram a importância de continuar com os trabalhos exploratórios em outros temas como propriedade intelectual e reforma regulatória (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013b).

⁶⁴ O congresso mexicano aprovou o Acordo Marco da Aliança do Pacífico em novembro de 2012, apenas cinco meses após a assinatura do documento durante a IV Cúpula, realizada em Paranal, no Chile. Os outros países: Colômbia e Chile aprovaram o documento somente em maio de 2013 e o Peru no mês seguinte, em junho.

Os quatro presidentes definiram que a VII cúpula ocorreria na cidade de Cali, Colômbia, em maio, quando este país assumiria a presidência *pro-tempore* da Aliança do Pacífico. O encontro também contaria com a participação de todos os países observadores⁶⁵.

3.3.4 Sétima Cúpula da Aliança do Pacífico

Conforme publicado na Declaração de Santiago (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013b), a sétima Cúpula da Aliança do Pacífico aconteceu no dia 23 de maio de 2013, na cidade de Cali, na Colômbia. Além dos quatro presidentes dos países plenos, estiveram presentes também representantes dos países-observadores⁶⁶ que têm acompanhado o processo de integração profunda do bloco (ALIANZA DE PACÍFICO, 2013a).

Para este encontro esperava-se a apresentação da lista de desgravação tarifária, que deveria abranger pelo menos 90% dos bens comercializados entre os países da Aliança do Pacífico. Entretanto, dada a sensibilidade de alguns setores, como o agrícola, até aquele momento não havia se chegado à conclusão do acordo comercial (COLOMBIA, 2013). Deste modo, ficou determinado que as negociações deveriam ser concluídas até o mais tardar em 30 de junho, mesmo prazo definido anteriormente e mantido nesta reunião para os outros temas também em negociação (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013a).

Apesar do atraso na conclusão da lista de desgravação tarifária, o grupo de trabalho sobre comércio e integração de bens já havia concluído, antes do prazo estabelecido, o capítulo de Facilitação de Comércio e Cooperação Aduaneira, o qual facilitará o movimento de bens, assim como as trocas de informação entre aduanas para prevenir, investigar e sancionar as operações contrárias à Legislação Aduaneira dos países membros.

Em relação ao tema de obstáculos técnicos, também coordenado pelo Grupo de Trabalho sobre Comércio e Integração de Bens, foi comemorada a definição das diretrizes de um “Acordo Interinstitucional de Cooperação das Autoridades Sanitárias dos países da Aliança do Pacífico” em medicamentos, assim como a constituição de mesas de trabalho para

⁶⁵ Japão e Guatemala foram aceitos como países observadores durante a sexta cúpula da Aliança do Pacífico.

⁶⁶ Na ocasião da sétima cúpula foi anunciado o ingresso de Equador, El Salvador, França, Honduras, Paraguai, Portugal e República Dominicana como países-observadores.

simplificar processos e facilitar o comércio em setores de cosméticos (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013a).

Durante a sétima cúpula, os quatro presidentes assinaram o Acordo para o Estabelecimento do Fundo de Cooperação da Aliança do Pacífico, formado por aportes financeiros equitativos das partes para financiar a execução de projetos de cooperação. O recurso será utilizado, sobretudo, em temas de meio ambiente, desenvolvimento tecnológico, mudanças climáticas, desenvolvimento social, mobilidade acadêmica, apoio às micro, pequenas e médias empresas, entre outros temas (COLOMBIA, 2013b)⁶⁷.

Em paralelo à reunião de cúpula, foi realizado um fórum empresarial, que contou com a participação de 450 empresários dos quatro países membros da Aliança do Pacífico. O evento foi iniciativa do Conselho Empresarial da Aliança do Pacífico, criado em 2012, composto por líderes empresariais que têm trabalhado simultaneamente ao processo de integração do setor público. Os representantes do setor privado apresentaram propostas de como aprofundar o projeto de integração.

Para analisar a viabilidade das sugestões expostas pelo empresariado, os presidentes solicitaram a criação de um Comitê de Especialistas. Alguns dos temas que deveriam ser estudados por este grupo eram: tratamento tributário aplicável aos processos de reorganização empresarial; integração financeira plena com homologação de instrumentos de oferta pública (bônus e ações) entre os quatro países; avanço na interoperabilidade das janelas únicas para facilitar o processo comercial e de trâmites; e avanço na homologação de normas técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, sendo o setor de cosméticos um dos primeiros a mostrar avanços nestes temas.

3.3.5 Oitava Cúpula da Aliança do Pacífico – Assinatura do Protocolo Adicional

A oitava cúpula da Aliança do Pacífico foi realizada no dia 10 de fevereiro de 2014, na cidade de Cartagena de Índias, na Colômbia. O encontro foi marcado pela assinatura do

⁶⁷ Ver em: http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2013/Mayo/Paginas/20130524_01-pacifico.aspx

Protocolo Adicional⁶⁸ ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico, firmada pelos presidentes dos quatro países-membros, além do ingresso de mais 14 países observadores⁶⁹.

O acordo alcançado contemplava a desgravação imediata de 92% do universo tarifário, enquanto os restantes de 8% seriam eliminados de acordo com um cronograma de desgravação que deverá se estender por 17 anos. Os produtos incluídos neste período mais longo referem-se àqueles considerados mais sensíveis, como alguns de origem agrícola (CHILE, 2014). Existe também uma categoria com poucos produtos que não sofrerão eliminação de tarifas (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014a; ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014c).

O Protocolo Adicional firmado contém um total de 19 capítulos, que além de acesso a mercado, definem normas para outros temas, tais como: regras de origem, medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio, contratação pública, entre outros que estavam sendo negociados pelos Grupos de Trabalhos.

Muitas disciplinas negociadas já estavam regradas de maneira bilateral entre os estados-membros da Aliança do Pacífico. Este seria o caso da desgravação tarifária, pois as negociações de acesso a mercado, no âmbito do bloco, partiram dos acordos comerciais existentes entre eles. Deste modo, a conquista obtida no que diz respeito à eliminação das tarifas foi uma redução marginal, uma vez que os países integrantes já possuíam acordos bilaterais de livre comércio⁷⁰, que abarcavam em torno de 90% de seus produtos.

⁶⁸ O anúncio da conclusão das negociações da desgravação tarifária e de outras disciplinas ocorreu durante a IX Reunião Ministerial do bloco, realizado nos dias 25 e 26 de agosto de 2013, na Riviera Maya, no México. Porém, os documentos passaram antes por revisão legal para somente depois serem incorporados ao Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico (MÉXICO, 2013).

⁶⁹ Ingressaram como países observadores durante a oitava cúpula: Alemanha, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, Itália, Países Baixos, Reino Unido, Suíça, Turquia, Finlândia, Índia, Israel, Marrocos e Singapura.

⁷⁰ É importante ressaltar que todos os acordos de livre comércio já estavam em vigor antes da criação do bloco. A única exceção diz respeito ao Acordo de Integração Comercial entre o México e o Peru, que entrou em vigor apenas em fevereiro de 2012, com desgravação tarifária imediata de 87%.

Quadro 5– Acordos comerciais entre os integrantes da Aliança do Pacífico em vigor e percentual de livre comércio (2012)⁷¹

	Chile	Colômbia	México	Peru
Chile	-----	ACE 24 97%	ACE 41 98%	ACE 38 95%
Colômbia	ACE 24 97%	-----	ACE 33 92%	CAN 100%
México	ACE 41 98%	ACE 33 92%	-----	AIC 87%
Peru	ACE 38 95%	CAN 100%	AIC 87%	-----

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da CAN, ALADI, Secretaría de Economía de México, de Ministério do Comércio, Indústria e Turismo da Colômbia

Portanto, apesar do grande dinamismo que o bloco apresentou em seus primeiros anos de vida, o acordo comercial alcançado, e que precisava ser ratificado pelos congressos dos quatro países-membros, não seria o principal destaque da Aliança do Pacífico. Deste modo, é possível dizer que o estabelecimento da Área de Livre Comércio seria, então, apenas um dos instrumentos necessários para facilitar a criação de encadeamentos produtivos entre as empresas dos diversos setores dos países integrantes.

Como o processo de integração não se resume simplesmente ao Acordo Comercial, incluso no Protocolo Adicional, o que se deve analisar com atenção são os regramentos definidos nos outros capítulos, que buscam promover a criação de cadeias regionais de valor, como também melhorar a inserção dos países do bloco nas cadeias globais. Na próxima seção, será apresentado um maior detalhamento dos temas presentes neste documento.

Na Declaração de Cartagena de Índias (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014a), assinada ao final da oitava cúpula, recomendou-se trabalhar no sentido de fortalecer os encadeamentos produtivos, em medidas adicionais, que facilitem o comércio e a cooperação regulatória de novos setores de interesse. Isso porque a Aliança do Pacífico estaria comprometida a identificar alternativas para obter uma maior inter-relação das estruturas produtivas de seus membros com outros mercados.

⁷¹ ACE: Acordo de Complementação Econômica, firmada no âmbito da Associação Latino-americano de Integração (ALADI); CAN: acordo firmado no âmbito da Comunidade Andina, AIC (Acuerdo de Integración Comercial) fora do âmbito da ALADI.

Outra orientação feita sobre o tema “livre circulação de bens” é em relação aos produtos agropecuários, considerados sensíveis, ao ponto de uma parte significativa deles terem sido incluídos na categoria com período de desgravação mais extenso. Solicitou-se que fossem identificados mecanismos que contribuíssem com a troca de informações em matéria de insumos agrícolas. E para o Grupo de Alto Nível foi encomendado um estudo sobre os produtos agropecuários a fim de potencializar os fluxos comerciais na região e com terceiros países, neste setor, além de fomentar um maior crescimento e integração dos produtores.

O interesse em especial destacado com o setor primário denota a preocupação da Aliança do Pacífico em facilitar as trocas comerciais nesta área para que os prazos de desgravação tarifárias fossem respeitados. Isso porque se observa a sensibilidade destes produtos ao ponto de terem sido incluídos em categorias com períodos mais longos para a eliminação das tarifas.

Com a finalidade de dar continuidade aos trabalhos que constituem os cinco pilares da Aliança do Pacífico (a cooperação e a livre circulação de bens, serviços, capitais e de pessoas), os quatro presidentes determinaram diversas ações que deveriam ser realizadas ao longo de 2014. Algumas destas medidas eram (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014a):

- a) ao grupo técnico de pequenas e médias empresas, trocar e difundir boas práticas empresariais, assim como, formular estratégias para seu fortalecimento, e além de compartilhar informações sobre políticas públicas exitosas;
- b) concluir o capítulo de Melhora Regulatória no mais tardar no segundo semestre de 2014;
- c) continuar com os trabalhos do Subgrupo de Cooperação Regulatória em Cosméticos e acordar, mais tardar no primeiro semestre de 2014, mecanismos para avançar até a harmonização regulatória na matéria. De igual forma, explorar novas áreas nas quais se promova a cooperação regulatória;
- d) concluir durante o segundo semestre de 2014, no grupo de Transparência e Trocas de Informação para Fins Fiscais, o mecanismo de trocas de informação, sobre uma base automática e trabalhar em alternativas para compatibilizar as distintas legislações, buscando alcançar os mais altos padrões existentes na matéria;
- e) aos Ministros da Fazenda/Finanças, avaliar a criação de um Fundo para o desenvolvimento de infraestrutura nos países da Aliança do Pacífico, que inclua a possibilidade de captar aportes de fundos estrangeiros e reportar ao Conselho de Ministros seus avanços durante o primeiro semestre de 2014;
- f) concluir no grupo de Movimento de Pessoas, e durante o primeiro semestre de 2014, um instrumento que facilite o trabalho de jovens durante suas férias e traçar mecanismos de trocas de boas práticas em matéria consular e migratória;

- g) criar o Grupo Técnico de Inovação, com o objetivo de desenhar, propor e coordenar programas e atividades que se traduzam em melhoras produtivas e competitivas nos países da Aliança, ressaltando a importância da inovação como ferramentas para melhorar a competitividade da Aliança do Pacífico e de seus países membros.

3.3.6 Nona Cúpula da Aliança do Pacífico

A nona reunião de cúpula da Aliança do Pacífico aconteceu, em junho de 2014, em Punta Mita, no México. O encontro contou pela primeira vez com a nova presidente do Chile, Michelle Bachelet. Com a posse da mandatária chilena, a Aliança do Pacífico passou a contabilizar três mudanças de chefes de Estados desde o seu lançamento em 2011. Desse modo, somente o presidente colombiano Juan Manuel Santos, que se reelegeu em 2014, participa da iniciativa desde quando se iniciaram as conversações para a criação do bloco.

Com as trocas de presidentes sempre se criou expectativas se o próximo governante daria continuidade ao trabalho que vinha sendo executado pelo anterior. Deste modo, ocorreu com o Peru, em 2012, uma vez que o presidente eleito Ollanta Humala era da oposição. E da mesma forma, em 2013, com a posse do mexicano Enrique Piñera Neto. Porém, os dois chefes de Estados mantiveram o compromisso em avançar com as negociações, sem impor exigências que pudessem modificar o rumo do bloco.

A substituição de governo no Chile, por sua vez, apresenta sinais de que o processo pode ser diferente. Isso porque a presidente Michele Bachelet, em seu discurso inaugural, na abertura da nona cúpula do bloco, reiterou a proposta apresentada por seu chanceler Heraldo Muñoz, na ocasião da Reunião Ministerial, ocorrida um mês antes, de que o bloco deveria buscar uma convergência com o MERCOSUL. Para defender a sua posição, a presidente chilena argumentou que os países integrantes teriam como objetivo se inserir eficientemente no mundo globalizado e ao mesmo tempo se vincular a outras iniciativas de regionalização. Isto significava reconhecer também que a América Latina possuía características bastante diversas em que se convive, em uma mesma região, distintos modelos econômicos e de abertura ao mundo (MÉXICO, 2014b).

A mandatária chilena cita um trecho do Acordo Marco da Aliança do Pacífico, que menciona que a iniciativa estaria comprometida a fortalecer os diferentes esquemas de integração da América Latina, como espaços de concertação e de convergência orientado a fomentar o regionalismo aberto.

(...)Y como entiende Chile estas palabras, nos parece que más allá a legítima referencia es perfectamente posible en el futuro alcanzar niveles de acuerdos entre los países de la Alianza del Pacífico y el Mercosur, entre el Atlántico y el Pacífico (...).Para construir esto propósito, Chile se ha propuesto organizar un seminario de académico, empresario, emprendedores y altos funcionarios de la Alianza del Pacífico e del Mercosur en mes de setiembre de este año. Estimados presidentes es una gran oportunidad. La América Latina sea capaz de progresar en medio da la diversidad. Pero la mayoría de las veces hemos avanzado desunidos, separados. Convergir la diferencia abrirá una lección de esperanza a nuestro pueblo.

A presidente Michele Bachelet conclui o seu discurso reforçando que a Aliança do Pacífico poderia servir de porto e também de ponte para que os países de toda a América Latina possam se projetar com toda a sua riqueza e diversidade no mercado asiático. Na cerimônia de encerramento da cúpula, a mandatária voltou a reforçar o seu pedido (MÉXICO, 2014a, 2014b).

A posição assumida pela chefe de Estado do Chile, já em sua primeira participação da reunião de Cúpula, retoma um debate que vem ocorrendo nos meios acadêmico e político, desde o anúncio da criação da Aliança do Pacífico, que a nova iniciativa viria a fragmentar ainda mais a América Latina. Esta preocupação sobre a divisão da região em duas partes aparece também nos estudos mais recentes da CEPAL, a qual defende a necessidade de promover a integração da região como um todo. No seu estudo “*Integração Regional: por uma estratégia de cadeias de valor inclusiva*”, a Comissão alerta que se deve evitar a constituição artificial de um eixo de divisão Atlântico-Pacífico. Isso porque a consolidação dos vínculos com a Ásia não seria de interesse exclusivo dos países latino-americanos da costa do Pacífico, nem poderia ser obtida apenas a partir somente destes.

Ademais, a eficácia desta aproximação dependerá não só da qualidade das políticas e propostas, mas também da massa crítica (econômica, demográfica e de recursos) que a região possa oferecer. Portanto, é óbvio que nenhuma das margens costeiras pode prescindir da outra. Ambas se necessitam, ambas contam com vantagens específicas e ambas deveriam coordenar-se para aproveitá-las ao máximo (CEPAL, 2014a).

Desde a posse da presidente chilena Michelle Bachelet, em março de 2014, o Chile passou a discutir este tema com maior intensidade. O artigo divulgado pelo chanceler Heraldo Muñoz (2014) no jornal espanhol *El país* foi o primeiro passo dado em busca de uma convergência entre os dois blocos. A publicação procurou mostrar o que seria prioritário para o governo de Bachelet no que diz respeito à política exterior. O país pretendia priorizar a América Latina, com destaque maior para a América do Sul. Muñoz explica que o Chile buscará fortalecer a sua presença nos distintos mecanismos de integração existentes, a fim de avançar pragmaticamente a uma região integrada e com identidade própria.

O texto do chanceler demonstra a preocupação do Chile em relação ao processo de fragmentação da América Latina, que tem levado a região a perder influência em um mundo organizado em blocos regionais. Portanto, para superar tal efeito seria necessário que houvesse a convergência e concertação na América Latina. O ministro das Relações Exteriores propõe a convergência na região reconhecendo que há uma diversidade de caminhos para se avançar ao desenvolvimento. Portanto, a proposta apresentada pelo Chile busca promover uma aproximação entre as iniciativas regionais a fim de construir um projeto maior e mais inclusivo de integração latino-americana, respeitando as diferenças entre os países.

Em uma entrevista concedida ao jornal Folha de S. Paulo, em maio de 2014, o chanceler explica que o Chile espera servir como ponte para os países do Atlântico. Estes, por exemplo, poderiam utilizar os portos chilenos para exportar suas produções com destino à região da Ásia-Pacífico. Em outras palavras, observa-se no discurso do ministro chileno o interesse do governo Bachelet em liderar os esforços para promover a integração sul-americana, impedindo que se intensifique a divisão do continente em duas partes: ao oeste, os países do Oceano Pacífico, e leste, os países do Oceano Atlântico.

A preocupação apresentada pela presidente chilena em integrar a América Latina também viria ao encontro dos anseios da Aliança do Pacífico em promover a integração produtiva. Como apresentado nos capítulos anteriores e que será debatido em maior

profundidade no capítulo final, para um projeto exitoso neste sentido é importante a proximidade geográfica entre os países e a presença de economias mais industrializadas (MEDEIROS, 2010, p.264). Deste modo, para os integrantes localizados na América do Sul, o Brasil poderia exercer um papel importante, principalmente no que diz respeito ao IED. Este assunto será tratado no próximo capítulo.

Portanto, dada à importância que pode significar a aproximação dos dois blocos e principalmente atendendo à solicitação da presidente chilena, os demais mandatários decidiram promover uma reunião ministerial entre os dois grupos. O encontro teria como objetivo discutir meios de promover uma possível convergência entre a Aliança do Pacífico e o MERCOSUL (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b).

Na nona reunião de Cúpula, os quatro presidentes também trataram de alguns temas que haviam sido definidos no encontro anterior, realizado em Cartagena de Índias, em fevereiro de 2014. Um dos assuntos de destaque foi a apresentação do novo Grupo Técnico de Inovação, que terá como responsabilidade desenhar, propor e coordenar programas e atividades que promovam melhorias produtivas e competitivas nos Estados pertencentes ao bloco (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b).

Outro grande passo dado a partir desta reunião foi a oficialização da cooperação da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para auxiliar a Aliança do Pacífico na adoção de políticas que impulsionem a competitividade e a internacionalização das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) a fim de incorporá-las nas cadeias globais de valor (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b; OCDE; ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014). Em relação a esta área, também foi apresentada a agenda de empreendimento na qual se pretende explorar um mecanismo de financiamento, investimento e acompanhamento para os empreendedores (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b).

Esta é a primeira vez que o bloco manifesta oficialmente o seu interesse em participar das cadeias globais de valor, como é citado na Declaração de Punta Mita.

(...) También celebramos el inicio dos trabajos con la Organización para la Cooperación (OCDE), que en una primera etapa facilitará a los miembros de la Alianza del Pacífico la adopción de políticas que impulsen la competitividad e internacionalización de las PYMES, así como la promoción de sus exportaciones y su incorporación en las cadenas globales de valor.

Embora em diversas ocasiões os mandatários dos quatro países declararam a importância de intensificar os fluxos de comércio com terceiros mercados e de se projetar ao mundo (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012c), em nenhuma declaração presidencial ou outro documento oficial anterior se faz menção ao termo “cadeias globais de valor”. Muito provavelmente porque, como mencionado no primeiro capítulo, apesar do processo não ser recente, o termo passou a ser utilizado com mais frequência nos últimos anos por influência de diversos órgãos internacionais, que têm utilizado o termo amplamente em seus estudos sobre desenvolvimento econômico por via do comércio internacional. E como muitos desses organismos têm prestado serviço de assessoria técnica para a Aliança do Pacífico, os integrantes do bloco passaram, então, a utilizar também esse termo para expressar o seu interesse em se inserir no mercado internacional por meio de cadeias globais de valor⁷².

3.3.7 Décima Cúpula da Aliança do Pacífico – entrada em vigor do Acordo Marco

A décima reunião de Cúpula da Aliança do Pacífico ocorreu nos dias 2 e 3 de julho de 2015, na cidade de Paracas, no Peru. O encontro foi marcado pelo anúncio da entrada em vigor do acordo marco do bloco, que ocorreria no dia 20 de julho, exatamente 60 dias após a data de depósito do último instrumento de ratificação dos Estados membros, como previsto no artigo 13 do documento.

O último país a realizar o depósito foi a Colômbia, com dois anos de atraso em relação aos demais membros do bloco. Isso ocorreu, pois o país havia enfrentado problemas jurídicos para aprová-lo em sua Corte Constitucional⁷³.

⁷² O mesmo ocorre com o termo “cadeias regionais de valor”. Desde o lançamento da Aliança do Pacífico, os presidentes sempre reforçaram o interesse em promover “encadeamentos produtivos” entre os quatro integrantes. Mas somente a partir 2014, os mandatários passaram a utilizar “cadeias regionais de valor” para denominar o processo de fragmentação produtiva intrabloco.

⁷³ A Corte Constitucional havia declarado inconstitucional a lei 1.628 de 22 de maio de 2013, que não aprovava a participação do Colômbia no bloco. A reprovação ocorreu, pois o governo teria enviado o texto incompleto ao Congresso e publicado no Diário Oficial da mesma forma. E como se tratava de um tratado internacional, não se poderia promover modificações futuras após a aprovação. Por esta razão, a Corte não aceitou a Lei, que precisou ser modificada para ser apreciada novamente (PORTAFOLIO.CO, 2014). Após as alterações exigidas, a nova Lei 1.721 de 27 de junho de 2014 foi declarada exequível pela Corte Constitucional, mediante sentença C – 165 de 15 de abril de 2015 (COLOMBIA, 2015b).

Quadro 6 – Data de depósito dos instrumentos de ratificação do Acordo Marco

Signatários	Depósito
México	27 de janeiro de 2013
Chile	09 de julho de 2013
Peru	26 de julho de 2013
Colômbia	21 de maio de 2015

Fonte: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2015b.

A entrada em vigor do Acordo Marco oferece sustentação jurídica aos trabalhos que vinham sendo realizado pelo bloco desde a sua criação em 2011. O documento, como já mencionado anteriormente, define os objetivos e as ações que deverão ser executadas para alcançá-los; como também estabelece os seus órgãos e a natureza dos instrumentos que serão aprovados pelos mesmos. O acordo autoriza a existência de Estados observadores e regulamenta como deve ocorrer a adesão de novos Estados. O documento define ainda a criação de um regime de solução de controvérsias entre os Estados membros, entre outras disposições (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012a).

Durante a décima reunião de cúpula, os presidentes ressaltaram ainda os avanços obtidos em relação ao aprimoramento do Protocolo Adicional do Comércio, que recebeu um protocolo modificativo. O documento, firmado pelos mandatários, possui um Capítulo de Melhora Regulatória, um anexo ao Capítulo de Obstáculos Técnicos ao Comércio, em matéria de cosméticos, como também modificações e novas disposições aos Capítulos de Telecomunicações e Comércio Eletrônico (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b).

Na mesma ocasião, foi citada a assinatura do Acordo Marco de Cooperação para o Apoio Financeiro às empresas pertencentes ao bloco. O recurso, a ser financiado pelos bancos de desenvolvimento dos quatro países membros, será utilizado para incrementar os negócios e promover as trocas comerciais e investimentos entre as partes, particularmente das PMEs relacionadas com o setor exportador (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b).

Também, com o intuito de apoiar as pequenas e médias empresas, durante a reunião, foi apresentado o estudo elaborado pela OCDE, que tem como objetivo promover a internacionalização e a inserção das PMEs nas cadeias globais de valor. O estudo havia sido encomendado pela Aliança do Pacífico na reunião anterior, realizada em julho de 2014, no México (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b). O resultado deste estudo será apresentado na seção 3.3.7.1.

Outro destaque da reunião foi a criação dos grupos técnicos de Desenvolvimento Mineiro, Responsabilidade Social e Sustentabilidade e de Educação. Anunciou-se também a incorporação de mais dez países-observadores⁷⁴. Deste modo, a Aliança do Pacífico passou a contar com um total de 42 países observadores até a entrada em vigor do Acordo Marco (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b).

A Declaração de Paracas (2015), documento emitido ao final da reunião, cita a realização de um evento conjunto entre os Ministros da Aliança do Pacífico e os países da ASEAN, ocorrido em setembro de 2014, nos EUA, durante a Assembleia Geral da ONU. Além deste encontro, ocorreu em maio de 2015 um seminário entre os dois blocos realizado em Jacarta, na Indonésia. De acordo com o documento, esta aproximação abriria um novo espaço de cooperação entre os dois esquemas regionais.

Outras atividades realizadas nesse mesmo sentido com blocos regionais foram: a Reunião Ministerial Informativa da Aliança do Pacífico e o MERCOSUL, na Colômbia e o seminário “Diálogo sobre Integração regional: Aliança do Pacífico e MERCOSUL”, no Chile, ambos promovidos no mês de novembro de 2014. De acordo com a Declaração de Paracas (2015), tais ações abrem espaços para integração e a possibilidade de avançar em um processo de discussão entre os dois blocos em torno de uma agenda de trabalho sobre temas de interesses comuns.

As atividades realizadas com a ASEAN vêm de acordo com os objetivos destacados no Acordo Marco da Aliança do Pacífico, presente no artigo 3, que explicita o interesse do bloco em se acercar especialmente da região da Ásia Pacífico. Em relação ao MERCOSUL, as atividades foram incentivadas pela presidente do Chile Michele Bachelet, como explicado anteriormente. No próximo capítulo, este tema será retomado, quando serão analisadas as possibilidades de encadeamentos produtivos e de IED.

Por último, como ocorre em todas as reuniões presidenciais, a Declaração de Paracas (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b) destacou as principais ações que deveriam ser executadas a fim de dar continuidade aos esforços relacionados aos cinco pilares da Aliança do Pacífico (a cooperação e a livre circulação de bens, serviços, capitais e de pessoas). Abaixo são apresentadas algumas das determinações presentes na declaração:

⁷⁴ Durante a décima reunião de cúpula foram aceitos os seguintes países como observadores do bloco: Áustria, Dinamarca, Geórgia, Grécia, Haiti, Hungria, Indonésia, Polônia, Suécia e Tailândia.

- a) Movimento de capitais:
- desenvolver e implementar, no marco de facilitação comercial, a plataforma de operação das Janelas Únicas do Comércio Exterior – com o certificado fitossanitário com o objetivo de iniciar a operação no primeiro semestre de 2016;
 - incorporar o certificado de origem nas Janelas Únicas dos países da Aliança do Pacífico até o segundo semestre de 2016, assim como a Declaração de Aduanas em matéria de interoperabilidade que deverá iniciar em 2018;
 - definir novos setores em matéria de cooperação regulatória;
- b) Movimento de Serviços:
- desenvolver normas e critérios para a prestação de serviços profissionais que facilitem o movimento de fornecedores de serviços profissionais na região;
 - iniciar a construção de uma Agenda Digital Comum;
- c) Movimento de Capitais:
- concluir o Estudo de Identificação de boas práticas para atração de investimentos;
 - finalizar a avaliação das barreiras e oportunidades ao investimento dos países da Aliança do Pacífico;
 - elaborar projetos que contribuam para a melhora do clima de investimento e de comércio de serviços nos países membros;
- d) Movimento de Pessoas:
- continuar fortalecendo a Plataforma de Trocas de Informação Imediata para a Segurança Migratória da Aliança do Pacífico, incluindo a assinatura de recursos orçamentários requeridos pelos quatro países para a segunda fase de implementação;
 - continuar a avaliação das medidas para a facilitação de mobilidade de pessoas de negócios e empresários da Aliança do Pacífico em permissões migratórias maiores que 180 dias;
- e) cooperação:
- institucionalizar de maneira permanente a mobilidade estudantil e acadêmica como um programa que tem contribuído para a formação de capital humano de alto nível e a internacionalização da educação superior na região;
- f) educação:
- ampliar as atividades no âmbito da educação superior, a formação e desenvolvimento de capital humano e a articulação efetiva entre o setor produtivo e o setor educativo, em prol do fortalecimento da equidade social e do desenvolvimento econômico dos países;
- g) inovação:
- estabelecer uma agenda público-privada consensual e articulada para o desenvolvimento e promoção da inovação nos campos empresariais, educativos, governamentais e de investimento, sob os cinco pilares que conformam a estratégia: capital humano, financiamento, transferência de conhecimento e de tecnologia, marco regulatório e cultura;
 - avançar no desenho dos seguintes projetos encarregados aos países membros para sua implementação: Programas de incubação e aceleração, a cargo da Colômbia; Prêmio à Inovação da Aliança do Pacífico, a cargo do Chile; Foro de Transferência Tecnológica, a cargo do México; e, Oficina de Inovação Conjunta, a cargo do Peru;

h) PMEs:

- continuar impulsionando o desenvolvimento da estruturação do primeiro veículo de investimento regional do Fundo de Capital Empreendedor dos países da Aliança do Pacífico, com o objetivo de iniciar a operação em 2017, de maneira que seja possível acelerar a disponibilidade de capital inteligente para o investimento de recursos públicos e privados nas Micro, Pequenas e Médias Empresas de Alto Impacto na etapa inicial. Com esta ação, pretende-se aumentar a possibilidade de avançar a uma integração regional comercial e empresarial, que impulse o desenvolvimento econômico dos países membros;
- trabalhar para a criação de uma Rede de Centros de Desenvolvimento Empresarial para a Aliança do Pacífico, com a finalidade de integrar em uma plataforma regional ao esforço de capacitação e assessoramento às PMEs e empreendedores da região;
- avaliar em colaboração com o Subgrupo de Facilitação do Comércio, a integração e harmonização do modelo Exporta-Fácil, mecanismo facilitador de exportações desenhado principalmente para as PMEs, mediante a simplificação de trâmites aduaneiros;
- impulsionar as recomendações contidas no estudo elaborado pela OCDE para promover a internacionalização e a inserção das PMEs nas cadeias globais de valor;

i) desenvolvimento Mineiro, Responsabilidade Social e Sustentabilidade:

- contribuir com o desenho de políticas públicas associadas à mineração nos países membros e incentivar as trocas de experiências no âmbito da responsabilidade social e da sustentabilidade;
- identificar ações concretas e factíveis em torno do fornecimento da governança dos recursos minerais, da responsabilidade social e de boas práticas em mineração, do investimento e de comércio de minerais, e o desenvolvimento das capacidades técnico-científicas para impulsionar o crescimento;

j) agências de promoção de exportações e investimento:

- continuar com o desenvolvimento de atividades de promoção, em particular seu plano de trabalho de 2015, a fim de incentivar as correntes de comércio, atrair investimento estrangeiro direto e promover o turismo;
- identificar os instrumentos e ações que permitam estabelecer estratégias para potencializar o comércio agrícola dentro da Aliança do Pacífico, assim como em relação a terceiros países;

k) propriedade intelectual:

- colocar em prática o Programa piloto da plataforma tecnológica de difusão de informação e transferência de tecnologia, assim como oficinas e seminários de trocas de experiências e informação entre as oficinas de Propriedade Intelectual dos países membros.

Além dos mandatos presidenciais apresentados resumidamente nesta seção, a Declaração de Paracas (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b) contém um anexo, o qual instrui os Ministros de Finanças a criar uma agenda de trabalho para o período de 2015-2016, centrada em diversos temas. Abaixo seguem algumas das principais ações recomendadas, que foram extraídas do documento.

- a) Na área de integração financeira:
- estabelecer um foro formal para compartilhar experiências e inovações exitosas em distintos programas governamentais e do setor privado para promover uma maior articulação financeira;
 - homologar o tratamento fiscal previsto em seus acordos para evitar a dupla imposição, nas disposições que regulam os ingressos obtidos nos mercados de capitais;
 - identificar mecanismos que permitam uma melhor articulação entre sistemas e facilitar o reconhecimento e mobilidade de pensões;
- b) Na área de investimento em infraestrutura:
- fortalecer o diálogo em matéria de investimento e desenvolvimento de infraestrutura, principalmente nos setores de comunicações, transporte, água, meio ambiente, turismo, energia;
 - coordenar as trocas de informação e práticas relacionadas com as diferentes etapas do ciclo de desenvolvimento de infraestrutura;
 - coordenar as trocas de informação relacionada com o marco jurídico e institucional, assim como das principais políticas orientadas ao desenvolvimento e financiamento de infraestrutura, incluindo as associações público-privadas;
 - analisar e elaborar propostas para potencializar a participação de investimentos institucionais em financiamento de projetos de infraestrutura.

Ao analisar a evolução do bloco desde o seu lançamento, em 2011, como apresentado nesta seção, observa-se que os quatro países têm avançado nas discussões de diversos temas, principalmente aqueles que podem contribuir para o desenvolvimento de cadeias produtivas, como visto no primeiro capítulo. Uma das ações neste sentido foi a assinatura do Protocolo Adicional do Comércio. Na seção 3.4, serão tratados os principais assuntos inclusos neste documento, que estão relacionados ao desenvolvimento de cadeias regionais de valor.

3.3.7.1 Estudo da OCDE para a incorporação das PMEs às cadeias globais de valor

O estudo elaborado pela OCDE (2015), intitulado “*Towards a joint Pacific Alliance agenda for promoting SME internationalisation and integration in global value chains*”, teve como objetivo identificar as potencialidades e principais limitações, que têm dificultado as PMEs dos quatro países a se incorporar às cadeias globais de valor. E, a partir deste

diagnóstico, traçar recomendações sobre as principais ações que deverão ser executadas para que as empresas possam se inserir de forma eficiente nas cadeias produtivas mundiais.

Uma das dificuldades observada pelo estudo foi a baixa participação das pequenas e médias empresas nas exportações diretas. Embora as PME da Aliança do Pacífico representem aproximadamente 99% dos negócios e sejam responsáveis por 67% dos empregos, menos de 15% delas vendem para o exterior. Nos quatro países, a participação das multinacionais chega a ultrapassar 70% do total das exportações (OCDE, 2015).

Os dados apresentados demonstram a grande dificuldade que as pequenas e médias empresas do bloco possuem para exportar. Segundo a OCDE (2015), os casos mais problemáticos foram verificados no Chile, Colômbia e Peru. As três economias são concentradas em poucos setores orientados para exportação cuja participação das PMEs é apenas marginal.

Outro problema observado diz respeito às tarifas aplicadas às Nações Mais Favorecidas (NMF). Embora a Aliança do Pacífico tenha promovido a desgravação de 92% do universo tarifário intrabloco, as tarifas de produtos intermediários aplicadas aos países extrabloco ainda são relevantes, mesmo com as reduções que foram promovidas por alguns dos integrantes nos últimos anos. *“As medidas protecionistas aplicadas às importações de produtos intermediários aumentam os custos da produção e podem ter efeitos adversos na habilidade de competir nos mercados de exportação”* (OCDE, 2015, p. 44. tradução nossa). Em outras palavras, manter tarifas elevadas pode, portanto, dificultar a inserção das PMEs da Aliança do Pacífico nas cadeias globais de valor uma vez que estas tendem a elevar os custos de produção e as multinacionais deverão deslocar as etapas da sua produção para outras regiões que ofereçam menores custos.

Outras limitações identificadas pelo estudo dizem respeito à infraestrutura inadequada e à qualidade insatisfatória das instituições. Dos quatro países, apenas o Chile possui desempenho acima da média mundial nesses dois quesitos. Como explicado no primeiro capítulo, uma infraestrutura insuficiente aumenta os custos de produção e um baixo nível de qualidade institucional tende a elevar os custos de transação.

A OCDE reconhece algumas forças importantes da Aliança do Pacífico, como a abertura para o comércio internacional e investimentos. Além disso, o bloco tem conduzido políticas proativas a fim de promover as exportações, atrair IED, criar *clusters* e facilitar a

adoção por partes das empresas locais de padrões técnicos e de qualidade reconhecidos internacionalmente (OCDE, 2015, p.4). Apesar da importância das ações que estão sendo empreendidas, estas não seriam suficientes para internacionalizar as PMEs e inseri-las nas cadeias globais.

O estudo indica que a Aliança do Pacífico deveria, portanto, considerar a criação de programas de desenvolvimento de fornecedores, que ofereçam mecanismos para o fortalecimento dos vínculos entre as PMEs e multinacionais, como também proporcionar o *upgrading* tecnológico e das habilidades gerenciais. Estas medidas serviriam como plataformas para a internacionalização direta e indiretamente das pequenas e médias empresas. Além desta recomendação, a OCDE propõe outras medidas (nas áreas de financiamento, aprimoramento do ambiente de negócios, capacitação das empresas, entre outras), que consideram importantes para a Aliança do Pacífico conseguir alcançar o seu objetivo de incorporar as pequenas e médias empresas nas cadeias globais de valor.

Em relação ao resultado do estudo encomendado para a OCDE, os governantes dos quatro países da Aliança do Pacífico se comprometeram a impulsionar as recomendações apresentadas pela organização, como consta na Declaração de Paracas (2015), mencionado anteriormente nesta seção, quando trata das principais determinações a serem executadas no que diz respeito às PMEs (item h).

3.4 Protocolo Adicional do Comércio

A assinatura do Protocolo Adicional do Comércio, citado na seção anterior, foi uma dos principais avanços do bloco observado em seus primeiros anos de funcionamento no que diz respeito ao tema das cadeias de valor. Isso porque este documento reúne diversos temas negociados entre os quatro países membros, cujo objetivo é impulsionar o comércio entre eles e ao mesmo tempo facilitar a projeção de suas exportações para outras regiões.

Como explicado anteriormente, o Protocolo Adicional, quando firmado em 2014, possuía um total de 19 capítulos. Após um ano e meio, com o avanço das negociações foi

incluído também um capítulo de Melhora Regulatória, além de outros anexos, mencionados na seção anterior. Os principais capítulos⁷⁵ do documento são:

- a) acesso ao mercado;
- b) regras de origem;
- c) facilitação de comércio e cooperação aduaneira;
- d) medidas sanitárias e fitossanitárias;
- e) obstáculos técnicos ao comércio
- f) contratação pública;
- g) comércio transfronteiriço de serviços;
- h) investimentos;
- i) serviços financeiros;
- j) serviços marítimos;
- k) comércio eletrônico;
- l) telecomunicações
- m) melhora regulatória

3.4.1 Acesso ao Mercado

O Acesso ao Mercado, presente no capítulo 3 do Protocolo Adicional, trata sobre as regras para as trocas comerciais entre os Estados-membros, como o trato nacional aos produtos originários do bloco, a eliminação tarifária, a proibição de medidas não tarifárias, que busquem restringir a importação ou exportação das mercadorias dos países integrantes, entre outras disposições⁷⁶. Há ainda uma seção que trata especificamente dos subsídios aos produtos agrícolas. Esta parte ressalta o compromisso dos países a eliminarem tais práticas e não reintroduzi-las futuramente. Este trecho demonstra a preocupação do bloco em relação à

⁷⁵ Além dos capítulos citados, o Protocolo Adicional possui ainda os seguintes capítulos: Disposições Iniciais, Definições Gerais, Administração do Protocolo Adicional, Solução de Controvérsias, Exceções e Disposições Finais.

⁷⁶ Há, porém, algumas exceções às disposições sobre Trato Nacional (artigo 3.3) e Restrições às Importações e Exportações (3.6). Nesta lista, há os seguintes produtos: café, bebidas alcoólicas (Colômbia), gasolina, óleos brutos de petróleo, azeite diesel, butano y propano, outros produtos energéticos, certas autopeças (México), veículos usados (México, Chile e Peru), roupas, calçado, pneus, e certas mercadorias e maquinários, que utilizam fontes radioativas de energia (Peru) (CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GIBERTO BOSQUES, 2015, p. 23).

sensibilidade que estes produtos representam para alguns países do bloco, os quais foram incluídos no período maior para desgravação tarifária.

Este capítulo traz também o anexo 3.4, no qual constam as listas de eliminação tarifária de cada país membro. Como mencionado anteriormente, com a conclusão das negociações comerciais, os países conseguiram alcançar um total de 92% de livre comércio. Os outros 8% serão desgravados de forma gradual, mediante um cronograma, que se estende em até 17 anos. Os produtos incluídos neste período mais longo referem-se àqueles considerados mais sensíveis. Existe também uma categoria com poucos produtos que não sofrerão eliminação de tarifas⁷⁷, como é o caso da quase totalidade do capítulo 17 do Sistema Harmonizado (açúcar)⁷⁸. (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014c).

Porém, para que o cronograma de desgravação tarifária comece a contar, o Protocolo Adicional ainda necessita ser ratificado por todos os países para depois entrar em vigor. Desse modo, o protocolo passará a vigorar somente no primeiro dia do terceiro mês em que o depositário (Colômbia) receba o último instrumento de ratificação (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014c).

Apesar do calendário de desgravação iniciar somente após a ratificação do Protocolo Comercial, todas as listas apresentadas pelos quatro países, aparecem com a data inicial de 2014 e a maioria delas se estendem até 2030. Muito provavelmente, o cronograma se apresente desta forma, pois se esperava que o protocolo entrasse em vigor ainda no ano de sua assinatura. Mas como o Acordo Marco demorou a entrar em vigor, inevitavelmente, atrasará também o processo de aprovação do protocolo (CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GILBERTO BOSQUES, 2015, p.14).

Abaixo são apresentados, para cada integrante do bloco, os principais capítulos do Sistema Harmonizado, que possuem produtos, considerados sensíveis e, portanto, serão liberalizados a longo prazo (de 10 a 17 anos), de acordo com as listas de desgravação. No caso do Chile, como o prazo mais extenso são de apenas sete anos, serão apresentados os produtos incluídos neste período:

a) Chile:

⁷⁷ Inclui-se também na lista de exceção os capítulos 18 e 19 (com apenas um produto em cada um deles, que contém açúcar em sua produção) e alguns itens no capítulo 22 (álcool etílico).

⁷⁸ O açúcar foi excluído devido à sensibilidade que representa especialmente para México e Colômbia (COLOMBIA, 2014).

- capítulo 02 (carnes e miudezas comestíveis): 15 itens;
 - capítulo 04 (Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; e outros produtos não especificados em outros capítulos): 27 itens;
 - capítulo 07 (Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis): 3;
 - capítulo 10 (Cereais): 3 itens;
 - capítulo 15 (Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal): 3 itens;
 - capítulo 21 (Preparações alimentícias diversas): 4 itens;
- b) Colômbia:
- Capítulo 02 (carnes e miudezas comestíveis): 8 itens em 10 anos, 4 itens em 16 anos;
 - capítulo 04 (Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; e outros produtos não especificados em outros capítulos): 15 itens em 13 anos;
 - capítulo 07 (Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis): 1 item em 12 anos, 2 itens em 15 anos e 4 itens em 17 anos.
 - capítulo 08 (Frutas; cascas de frutos cítricos e de melões): 1 item em 10 anos e 6 itens até 17 anos;
 - capítulo 09 (Café, chá, mate e especiarias): 4 itens em 12 anos e 7 itens em 17 anos;
 - capítulo 10 (Cereais): 6 itens em 10 anos, 11 itens⁷⁹ até 17 anos.
 - Capítulo 11 (Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo): 1 item em 17 anos, somente para o México
 - Capítulo 16 (Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos): 1 item em 16 anos
 - Capítulo 19 (Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria): 3 itens em 13 anos;
 - Capítulo 23 (Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais): 3 itens em 10 anos;
 - Capítulo 24 (Tabaco e seus sucedâneos manufaturados): 1 item somente para o México;
- c) México:
- Capítulo 02 (carnes e miudezas comestíveis): 11 itens em 10 anos e 6 itens em 15 anos;
 - Capítulo 03 (Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos): 6 itens em 10 anos e 2 itens em 15 anos;
 - Capítulo 04 (Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos): 19 itens em 10 anos, 4 itens em 12 anos, 5 itens em 13 anos;
 - Capítulo 07 (Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis): 7 itens em 10 anos, 1 item em 12 anos, 7 itens em 15 anos;

⁷⁹ Um total de seis itens nesta categoria se aplica somente ao México

- Capítulo 8 ((Frutas; cascas de frutos cítricos e de melões): 5 itens em 10 anos, 1 item em 12 anos, 5 itens em 15 anos e 3 itens 17 anos;
- Capítulo 10 (Cereais): 1 item em 17 anos;
- Capítulo 11 (Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo): 2 itens em 10 anos, 1 item em 15 anos;
- Capítulo 12 (Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens): 1 item em 17 anos;
- Capítulo 16 (Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos): 1 item em 10 anos;
- Capítulo 19 (Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria): 2 itens em 13 anos;
- Capítulo 20 (Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas): 1 item em 15 anos;
- Capítulo 21 (Preparações alimentícias diversas): 1 item em 10 anos;
- Capítulo 23 (Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais): 9 itens em 10 anos;
- Capítulo 24 (Tabaco e seus sucedâneos manufaturados): 1 item em 16 anos;

d) Peru

- Capítulo 02 (Carnes e miudezas, comestíveis): 3 itens em 10 anos;
- Capítulo 04 (Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos): 17 itens em 10 anos, 22 itens em 12 anos;
- Capítulo 07 (Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis): 4 itens em 15 anos e 4 itens em 17 anos;
- Capítulo 08 (Frutas; cascas de frutos cítricos e de melões): 6 itens em 17 anos somente para o México;
- Capítulo 09 (Café, chá, mate e especiarias): 5 itens em 12 anos, 7 itens em 17 anos somente para o México;
- Capítulo 10 (Cereais): 4 itens em 12 anos;
- Capítulo 11 (Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo): 1 item em 15 anos;
- Capítulo 16 (Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos): 2 itens em 12 anos;
- Capítulo 19 (Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria): 2 itens em 10 anos;
- Capítulo 20 (Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas): 1 item em 17 anos somente para o México;
- Capítulo 21 (Preparações alimentícias diversas): 2 itens em 10 anos;

Ao analisar as listas de redução tarifária, observa-se que todos os bens a serem desgravados, a longo prazo, estão concentrados nas quatro primeiras seções do Sistema Harmonizado, que se referem principalmente aos produtos de origem animal e vegetal e alimentos industrializados. Dos quatro países, o México é o que possui um número maior de itens, um total de 102 a terem suas tarifas eliminadas em dez anos ou mais. E deste montante somente 19 produtos estão na categoria para redução tarifária em 17 anos.

No caso do Peru e da Colômbia, a categoria de desgravação tarifária de 17 anos, na qual estão incluídos poucos produtos, aplica-se apenas ao México. Isso ocorre, pois Colômbia e Peru já possuíam livre comércio devido ao acordo comercial em vigor, no âmbito do bloco Comunidade Andina, do qual os dois fazem parte.

3.4.2 Regras de Origem

Um dos temas de grande destaque, incluso no quarto capítulo do Protocolo Adicional, são as regras de origem, que definem os critérios para que um produto seja considerado originário do bloco. E dentro deste capítulo o mais importante são as regras de acumulação de origem. Estas permitirão que bens intermediários e insumos provenientes de outros países do bloco sejam incorporados a um produto, que por sua vez será considerado originário deste último país, responsável pela etapa final da produção. Em outras palavras, a acumulação permite que as etapas para a produção de uma mercadoria sejam, por exemplo, distribuídas entre dois países-membros e exportada para um terceiro integrante do bloco, desfrutando do mesmo benefício tarifário. Além disso, as regras permitirão que cada país-membro aproveite os tratados comerciais negociados com outros países e regiões, e, assim, multiplique exponencialmente os mercados a que em princípio poderia ter acesso (CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GILBERTO BOSQUES, p. 24).

Deste modo, as regras de acumulação de origem ampliarão e diversificarão as cadeias de fornecedores exportadores e fomentará o desenvolvimento de encadeamentos produtivos e de cadeias regionais de valor, no marco da Aliança do Pacífico (ECHEBARRÍA; ESTEVADEORDAL, 2014, p. 36). A medida, portanto, facilitará a integração produtiva regional a fim de melhorar o fluxo comercial entre os países membros, por meio de

encadeamentos produtivos, e ao mesmo vai possibilitar a penetração dos produtos do bloco em outros mercados, como da Ásia-Pacífico, que é um dos objetivos da Aliança do Pacífico.

Alguns institutos de pesquisa inclusive têm realizado estudos a fim de identificar os setores mais propícios a participarem de uma integração produtiva regional. O próprio bloco encomendou ao BID um estudo neste sentido (BID, 2015), mas que até a entrada em vigor do Acordo Marco, ainda não havia sido divulgado. No próximo capítulo será apresentado um estudo realizado pelo BBVA que indica os capítulos do Sistema Harmonizado mais propensos ao desenvolvimento de encadeamento produtivo entre os integrantes do bloco.

Para monitorar a implementação correta das regras definidas neste capítulo, será criado o Comitê de Regras e Origens e Procedimentos Relacionados com Origem, Facilitação do Comércio e Cooperação Aduaneira. Este grupo também ficará responsável pelas atribuições do capítulo 5 do Protocolo Comercial, o qual se refere à Facilitação Comercial e Cooperação Aduaneira.

3.4.3 Facilitação Comercial e Cooperação Aduaneira

O capítulo 5 do Protocolo Adicional, como mencionado na subseção anterior, trata das disposições sobre a implementação de medidas para a facilitação comercial e a cooperação aduaneira. Tais ações, como apresentado nos capítulos anteriores desta tese, têm uma grande importância para melhorar a eficiência logística, ou seja, a facilidade para o escoamento da produção. Desse modo, os países que dispõem de um serviço de logística eficiente têm maiores chances de se inserir em cadeias de valor. (GEREFFI, FERNANDEZ-STARKS, 2011, p. 11).

Uma das medidas presentes no quinto capítulo é a orientação para que as administrações aduaneiras implementem os programas de Operador Econômico Autorizado (OEA). Como explicado anteriormente, a OEA é uma certificação fornecida às empresas inseridas nas cadeias logísticas, que cumpram com as recomendações internacionais de segurança e facilitação comercial definidas pela Organização Mundial Aduaneira.

De acordo com o Protocolo Adicional, para o fornecimento desta certificação, as administradoras aduaneiras dos Estados partes deverão promover as etapas necessárias para

que seja possível a assinatura de um Acordo de Reconhecimento Mútuo. Para tanto, as administradoras deverão procurar compatibilidade entre os programas existentes no que diz respeito a requisitos, benefícios e procedimentos de autorização e certificação. Um grupo técnico de Operador Econômico Autorizado se encarregará em definir a forma de funcionamento e a elaboração de um plano de ação.

Outra medida presente no capítulo de facilitação comercial é a implementação do programa Janela Única do Comércio Exterior. Como explicado anteriormente, trata-se de um sistema integrado que permite o envio da informação eletrônica, uma só vez a um único organismo para cumprir com todos os requerimentos do comércio exterior. Isso é possível através da simplificação, homologação e automatização dos processos de gestão. Na prática, a Janela Única tem como objetivo agilizar e simplificar os fluxos de informação entre o comércio e o governo e permitir benefícios significativos para todas as partes envolvidas no comércio transfronteiriço (MÉXICO, 2015).

De acordo com o protocolo, os países deverão garantir a interoperabilidade⁸⁰ entre suas Janelas Únicas a fim de possibilitar as trocas de informações, que agilizam a entrada e saída de mercadorias. E, além disso, permitam as Partes verificar a informação das operações de comércio exterior realizadas. Para garantir uma maior rapidez ao processo, os locais de destinos não poderão solicitar documentos físicos para as exportações, cujas operações forem transmitidas via Janela Única.

O primeiro procedimento que será realizado via Janela Única assim que o Protocolo entrar em vigor será a transmissão de certificados sanitários. Posteriormente, serão incluídos, também, no portal, os certificados de origem.

Por último, o capítulo 5 trata sobre a Cooperação e Assistência Mútua em Matéria Aduaneira. As administrações aduaneiras dos quatro países deverão proporcionar trocas de informação, legislação, boas práticas e qualquer outro tipo de apoio técnico ou material para o fortalecimento da gestão das aduanas.

A cooperação entre as administradoras tem como objetivo melhorar a aplicação das normas de valoração aduaneira e administração de riscos, além de facilitar a implementação de normas de cadeias de fornecimento internacionais, entre outros procedimentos.

⁸⁰ Interoperabilidade: entende-se como a capacidade dos sistemas para permitir a troca eletrônica de informação, alinhado aos padrões internacionalmente aceitos.

3.4.4 Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e Obstáculos Técnicos ao Comércio

O sexto capítulo, que trata sobre as medidas sanitárias e fitossanitárias, visa principalmente facilitar as trocas comerciais entre os integrantes do bloco e evitar o uso indevido de tais normas, como barreiras não tarifárias ao comércio. Deste modo, com o cumprimento das regras, a Aliança do Pacífico busca que prevaleçam condições idênticas ou similares entre todos os países, inclusive aqueles que não pertencem ao bloco (Artigo, 6.2). Para tanto, aplicam-se a este capítulo todas as medidas sanitárias e fitossanitárias, em conformidade ao Acordo MSF da OMC.

Para coordenar a aplicação das medidas estabelecidas, o bloco criou um Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias. A primeira reunião ocorrerá no mais tardar 90 dias após a entrada em vigor do Protocolo Adicional ao Comércio.

O protocolo adicional possui também um capítulo dedicado aos Obstáculos Técnicos ao Comércio, que tem como objetivos:

- a) incrementar e facilitar o comércio e obter acesso efetivo ao mercado mediante o melhoramento da implementação do Acordo OTC;
- b) aprofundar a integração e os acordos vigentes entre as partes nos temas de obstáculos técnicos ao comércio;
- c) assegurar que as normas, regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação da conformidade não criem obstáculos técnicos desnecessários ao comércio;
- d) facilitar, incrementar e promover a cooperação entre os países integrantes.

Como nos capítulos anteriores, o Protocolo recomenda que os países integrantes busquem a cooperação entre eles a fim de promover ações que facilitem o comércio. Deste modo, os países integrantes procurarão aumentar a harmonização das normas nacionais com as internacionais, como também incentivar o uso maior de normas, guias e recomendações internacionais.

Para monitorar a implementação e a administração deste capítulo, criou-se também um Comitê de Obstáculos Técnicos. Este terá ainda como atribuições incentivar a cooperação para elaboração e melhoramento das normas, dos regulamentos técnicos ou procedimentos para avaliação das conformidades, entre outras funções (Artigo 7.9).

Com o avanço das negociações do grupo de trabalho de Comércio e Integração, após a assinatura do Protocolo Adicional, foi incluído um anexo neste capítulo, em matéria de cosméticos, cujo objetivo é facilitar o comércio desses produtos.

3.4.5 Contratação Pública

O capítulo oitavo trata, principalmente, das regras para a contratação de fornecedores na aquisição de produtos e de serviços, por parte de órgãos públicos, a fim de que os bens provenientes dos outros países integrantes recebam o mesmo tratamento dos nacionais.

Uma das medidas mais importantes deste capítulo no que diz respeito à promoção de cadeias de valor inclusiva⁸¹ está presente no Artigo 8.21, que trata sobre a facilitação da participação das Micro, Pequenas e Medias Empresas (MPMEs) nas contratações. O Protocolo reconhece a importância da contribuição dessas empresas para o crescimento econômico e na geração de emprego. Por esta razão, incentiva-se a facilitação dos procedimentos para contratá-las, procurando oferecer o mesmo tratamento para as empresas dos países-sócios. As principais medidas recomendadas são (tradução nossa):

- a) proporcionar informações relacionadas à contratação pública, que incluam uma definição das MPMEs em um portal eletrônico;
- b) garantir que os documentos de contratação estejam disponíveis de forma gratuita;
- c) identificar as MPMEs interessadas em transformar-se em sócios comerciais de outras empresas no território dos outros países integrantes;
- d) desenvolver bases de dados sobre as MPMEs em seus territórios para ser utilizados por entidades das outras Partes;
- e) realizar outras atividades destinadas a facilitar a participação das MPMEs nas contratações públicas cobertas pelo presente capítulo.

Além do tratamento especial oferecido às empresas de menor porte, a Aliança do Pacífico tem promovido diversas ações que buscam capacitá-las para que tenha condições de se inserirem em cadeias produtivas. Na próxima seção, serão apresentadas mais detalhadamente as principais medidas que estão sendo empreendidas neste sentido.

⁸¹ O estudo da CEPAL (2013, p 132) considera como uma cadeia de valor inclusiva quando são empreendidas políticas para facilitar a inserção das PMEs nas cadeias de valor.

3.4.6 Investimento

Outro capítulo importante presente no Protocolo Adicional ao Comércio é o que trata sobre as regras de investimento. Como visto no primeiro capítulo desta tese, a capacidade de um país atrair IED está relacionada também à qualidade de suas instituições, ou seja, a definição de regras claras e a segurança de seu cumprimento (BLYDE, 2014, p. 132). Deste modo, o bloco ao estabelecer normas para o tratamento de investimentos aumenta a possibilidade de se inserir em cadeias de valor e, ao mesmo tempo, busca evitar conflitos entre seus integrantes, como por exemplo, impedir a tentativa de um deles em oferecer benefícios para atrair investimentos exclusivos para o seu território.

Entre as diversas disposições presente no décimo capítulo, algumas das mais importantes no que diz respeito à atração de IED são aquelas que garantem segurança ao investidor. Neste sentido, o artigo 10.8 define os requisitos de desempenho, ou seja, impede que qualquer país integrante venha a interferir no desempenho do investimento em seu território. Os Estados-membros não poderão, por exemplo:

- a) exigir que seja exportado um determinado percentual de mercadorias ou serviço;
- b) alcançar um determinado grau ou porcentagem de conteúdo nacional;
- c) exigir que se transfira para uma pessoa de seu território a tecnologia, um processo produtivo ou outro conhecimento;

Esses mesmos impedimentos se aplicam no que diz respeito aos benefícios que poderiam ser concedidos para atrair investimentos. Porém, os países integrantes estarão autorizados a oferecer vantagens aos investidores, desde que as empresas realizem capacitação ou contratem trabalhadores, construam ou ampliem instalações particulares ou promovam trabalhos de investigação e desenvolvimento em seus territórios (Artigo 10.8).

Outra medida importante presente neste capítulo é a garantia de que as transferências relacionadas aos investimentos das empresas do bloco sejam feitas livremente e sem demora. Esta cláusula oferece, portanto, uma maior segurança aos investimentos, uma vez que os empresários terão a garantia de que seus dividendos ou outros ganhos de capital não ficarão retidos.

3.4.7 Outros capítulos do Protocolo Adicional

Além dos capítulos destacados nesta seção, há outros temas importantes incluídos no Protocolo Adicional para o incentivo de cadeias de valor. Entre eles, pode ser citado o capítulo 9, que trata sobre o comércio transfronteiriço de serviços, ou seja, sobre os critérios para a contratação de tais serviços; e o capítulo 12, que dispõe sobre os Serviços Marítimos. Uma das medidas presentes neste capítulo diz respeito à cooperação entre as partes a fim de facilitar o transporte marítimo. Este, por sua vez, deve contribuir para a redução de custos de transporte. Como visto nos capítulos anteriores desta tese, tal medida é de grande relevância para a fragmentação da produção em diversos territórios.

3.5 Principais ações empreendidas para impulsionar a integração produtiva

Além dos diversos temas incluídos no Protocolo Adicional do Comércio, que devem contribuir para a integração produtiva regional, o bloco tem promovido diversas outras ações a fim de promover o desenvolvimento de cadeias de valor. Nos próximos parágrafos será apresentado um breve resumo das principais iniciativas realizadas ao longo dos quatro anos de funcionamento da Aliança do Pacífico, ou seja, do seu lançamento, em 2011, até a entrada em vigor do Acordo Marco, em julho de 2015.

Embora algumas dessas ações já tenham sido mencionadas na seção 3.3, quando foram apresentados os principais temas tratados em cada Reunião de Cúpula, é importante retomá-las a fim de oferecer uma visão mais aprofundada das medidas relacionadas ao incentivo da integração produtiva. Desse modo, esta parte irá analisar as principais ações de acordo com a teoria sobre o tema tratada nos capítulos anteriores desta tese.

Uma das medidas implementadas pela Aliança do Pacífico a fim contribuir no desenvolvimento de cadeias regionais de valor foi a criação do Conselho Empresarial da Aliança do Pacífico (CEAP), constituído em 2012 (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2012c). Composto por empresários e grêmios representativos, o CEAP discute e apresenta propostas para a facilitação de comércio, medidas para melhorar os fluxos comerciais, investimentos, entre outros temas de interesse. Os encontros do Conselho acontecem algumas vezes no

marco das Reuniões de Cúpula e geralmente, ao final, é elaborada uma declaração, com solicitações para ser entregue aos chefes de Estado.

O trabalho do CEAP tem sido realizado com o apoio técnico do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Uma das ações em andamento, coordenada pelo BID, que teve início em 2014, é a elaboração de um estudo para identificação de encadeamentos produtivos entre os quatro países, principalmente entre as micro, pequenas e médias empresas. A finalidade é aprofundar o comércio na região e promover a projeção a outros mercados, em particular a Ásia. O CEAP também solicitou ao BID um estudo sobre competitividade logística (CONSEJO EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014).

As ações da Aliança do Pacífico também têm focado as empresas de menor porte. Como visto no primeiro capítulo, alguns estudos ressaltam a importância de aproveitar essas empresas como fornecedoras locais para que os países consigam se inserir nas cadeias de valor (OCDE, 2013, p. 33; BLYDE, 2014, p. 115). Desse modo, com o objetivo de fomentar a competitividade das PMEs, o bloco implantou o projeto “Sinergia entre os países da Aliança do Pacífico - para o melhoramento da competitividade das micro, pequenas e médias empresas”. A iniciativa visa promover a troca de conhecimentos e experiências em cada um dos países mediante oficinas nas áreas de: competitividade empresarial; desenvolvimento empresarial; monitoramento e evolução do impacto de programas; e projetos que contemplem essas empresas (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2013c).

No início de 2014, foram iniciados os trabalhos com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a fim de auxiliar os membros da Aliança do Pacífico na adoção de políticas que impulsionem a competitividade e a internacionalização das Pequenas e Médias Empresas, assim como de suas exportações e sua incorporação nas cadeias globais de valor (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b). Como resultado desse trabalho, a Aliança do Pacífico divulgou durante a décima Reunião de Cúpula, em julho de 2015, o estudo elaborado pela OCDE para a internacionalização da PMEs (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b).

A Aliança do Pacífico conta ainda com apoio das agências promotoras de exportação: ProExport Colombia, ProChile, PromPerú, Proinversión e ProMéxico. As cinco agências têm promovido, desde 2011, um amplo trabalho de divulgação a fim de promover os bens e serviços dos países da Aliança do Pacífico nos mercados internacionais, principalmente na região da Ásia Pacífico. A iniciativa consiste em, por meio da divulgação, atrair investimentos

estrangeiros, aumentar as trocas comerciais entre os países, além de instalar representações de promoção conjunta para chegar a novos mercados (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2011).

Outro tema muito importante para facilitar a criação das cadeias produtivas é a disponibilidade de infraestrutura de qualidade (CATTANEO et al, 2013, p.18). Em relação a este tema, somente em fevereiro de 2014 os presidentes dos quatro países autorizaram que fosse avaliada a criação de um Fundo de Cooperação para Infraestrutura, que incluísse a possibilidade de captar aportes de fundos estrangeiros (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014a).

Na área da educação, a Aliança do Pacífico criou um grupo técnico que visa fortalecer a integração educativa, por meio de ações e cooperação, a fim de dar impulso à produtividade e competitividade dos países integrantes. Uma das medidas neste sentido foi a criação da Plataforma de Mobilidade Estudantil e acadêmica da Aliança do Pacífico. Funcionando desde 2013, o programa promove o intercâmbio acadêmico de estudantes de graduação e pós-graduação, docentes universitários e pesquisadores de universidades dos quatro países em diversas áreas. As áreas prioritárias são: Negócio, Finanças, Comércio Internacional, Administração Pública, Ciência Política, Turismo, Economia, Relações Internacionais, Meio Ambiente e Mudança Climática (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015a).

A Aliança do Pacífico também criou, em 2014, o Grupo Técnico de Inovação, que tem como responsabilidade desenhar, propor e coordenar programas e atividades que promovam melhorias produtivas e competitivas nos Estados pertencentes ao bloco (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2014b). Para tanto, esse grupo tem como atribuição estabelecer uma agenda público-privada para o desenvolvimento e a promoção da inovação, nos campos empresariais, educativo, governamentais e de investimentos. A estratégia é focada em cinco pilares: capital humano, financiamento, transferência de conhecimento e de tecnologia, marco regulatório e cultura. (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2015b).

Embora a Aliança do Pacífico tenha avançado na negociação de temas relevantes para a integração produtiva e empreendido outras ações simultaneamente com este mesmo objetivo, como mostrado ao longo deste capítulo, poucos resultados concretos foram obtidos até 2015. O Protocolo Adicional, que traz medidas importantes para a facilitação do comércio entrou em vigor apenas em maio de 2016⁸² (ALIANZA DEL PACÍFICO, 2016). Com isso, os

⁸² Conforme determina a cláusula de entrada em vigor, o Protocolo Adicional entrou em vigor no dia 01 de maio depois que a Colômbia (depositário) recebeu o último instrumento de ratificação, que no caso foi do Chile, no dia 13 de fevereiro de 2016, ou seja, no primeiro dia do terceiro mês do recebimento do último instrumento de ratificação.

temas negociados não puderam ser implementados antes da entrada em vigor do protocolo. Além do mais, outros projetos, em execução, apresentados nesta seção, somente poderão trazer resultados a longo prazo. Desse modo, no próximo capítulo, será analisada a possibilidade da Aliança do Pacífico em desenvolver ou participar das cadeias de valor existentes, a partir da confrontação dos dados de comércio, investimentos, entre outros indicadores, com as ações que foram apresentadas neste capítulo.

Capítulo 4

Análise da capacidade da Aliança do Pacífico para o desenvolvimento de cadeias de valor

O quarto capítulo parte de uma análise dos dados econômicos, principalmente sobre comércio e investimento, para uma melhor compreensão do atual cenário vivido pelos quatro integrantes do bloco, a fim de identificar os principais obstáculos e oportunidades para uma maior integração produtiva entre eles, como também, de se projetarem ao mundo, em especial, em direção à região da Ásia-Pacífico, por meio das cadeias globais de valor.

Para tanto, nesta parte serão analisados dados sobre as trocas comerciais entre os quatro países: valores e principais produtos comercializados. Estes dados são importantes para se observar qual era o grau de integração comercial existente quando da criação do bloco e possíveis complementaridades para a formação de cadeias produtivas regionais. Serão apresentados, também, dados sobre Investimento Estrangeiro Direto, eficiência logística entre outras variáveis relevantes para a análise do tema. Este capítulo trará também dados de comércio e investimento com a região da Ásia-Pacífico.

4.1 Indicadores de comércio da Aliança do Pacífico

A Aliança do Pacífico, no ano de 2012, quando o Acordo Marco foi firmado apresentava uma posição de destaque na região no que diz respeito ao comércio internacional. Ao somar as exportações e importações chegou-se a um montante de US\$ 1,1 trilhão, que representa 52% do fluxo total da América Latina com o mundo. Porém, observa-se que o

México é responsável pela maior parte do fluxo comercial do bloco. Este país sozinho responde por 35% do comércio latino-americano.

Tabela 1 – Aliança do Pacífico: comércio total (exportações e importações) e participação na América Latina – 2012
(milhões de dólares) (%)

Países	Exportação	Importação	Total	%
Chile	77.965	80.066	158.032	7,46
Colômbia	60.273	58.087	118.361	5,59
México	370.706	370.751	741.458	34,99
Peru	46.366	42.162	88.529	4,17
Aliança do Pacífico	555.139.332	550.575.064	1.105.714	52,19
América Latina⁸³	1.069.463	1.049.126	2.118.590	100,00

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNECLAC

Apesar de sua relevância comercial na participação total da América Latina em relação ao mundo, a integração comercial entre os seus quatro membros é ainda muito incipiente. As trocas comerciais realizadas entre eles, ao somar exportações e importações, chegaram ao máximo de 10,84% do total comercializado de cada um com o mundo, que foi o caso da Colômbia, em 2012. Dos quatro países, o México é o que possui menor participação comercial com os demais integrantes do bloco. No mesmo ano, as trocas comerciais com Chile, Colômbia e Peru representaram somente 1,65% do total do comércio exterior mexicano.

⁸³ América Latina: total de 19 países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

Tabela 2 - Fluxo comercial total entre os integrantes da Aliança do Pacífico (2012)
(milhões de dólares e percentual)

Parceiros comerciais	Chile		Colômbia		México		Peru	
	2012							
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	158.032	100	118.361	100	741.458	100	88.529	100
Chile	-----	---	3.143	2,66	3.754	0,51	3.273	3,71
Colômbia	3.096	1,96	-----	----	6.469	0,87	2.484	2,81
México	3.951	2,51	7.197	6,08	-----	----	2.091	2,37
Peru	3.884	2,46	2.494	2,11	1.967	0,27	-----	----
Total intrabloco	10.932	6,92	12.834	10,84	12.191	1,65	7.848	8,9

Fonte: Elaboração própria a partir da UNECLAC

Ao analisar os dados de 2014, ou seja, dois anos após a assinatura do Acordo Marco, observa-se que o percentual de comércio intra-regional permaneceu praticamente inalterado e, em alguns casos, com uma pequena retração em relação ao ano de 2012.

Tabela 3 - Fluxo comercial total entre os integrantes da Aliança do Pacífico (2014)
(milhões de dólares e percentual)

Parceiros comerciais	Chile		Colômbia		México		Peru	
	2014							
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	148.983	100	118.822	100	797.075	100	80.652	100
Chile			1.918	1,61	3.545	0,44	2.816	3,06
Colômbia	2.036	1,37	-----	----	5.668	0,71	2.471	3,30
México	3.755	2,52	6.187	5,21	-----	----	2.660	3,29
Peru	3.394	2,28	2.391	2,01	2.836	0,36	-----	
Total intrabloco	9.186	6,17	10.496	8,83	12.050	1,51	7.948	9,85

Fonte: Elaboração própria a partir da UNECLAC- SIGCI

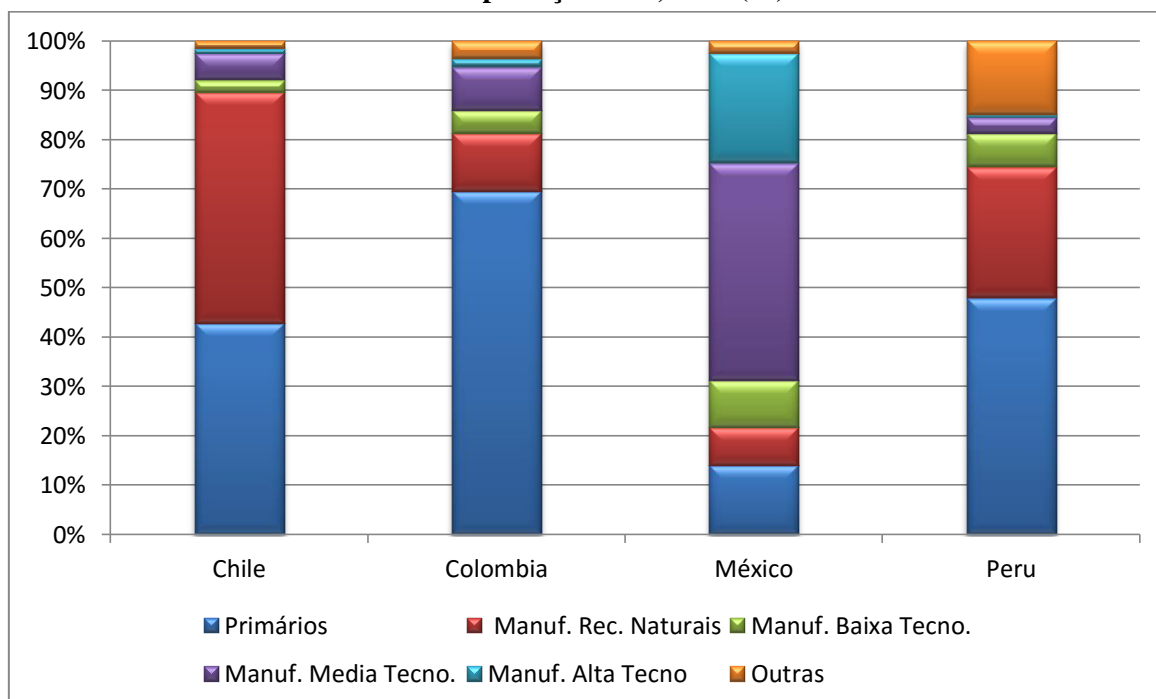
O baixo fluxo comercial entre os quatro países revela o grande desafio para o bloco em promover a integração produtiva. Ao analisar, por exemplo, a experiência do NAFTA, tratado no segundo capítulo, estudos revelam que a criação do bloco contribuiu para o aumento do comércio intrabloco, à medida que foi implantada uma área de livre comércio. No caso da Aliança do Pacífico, a incidência de tarifas não era um obstáculo que estaria impedido

o comércio entre os quatro países. Como mostrado no capítulo 3, apesar do Protocolo Adicional ainda não ter entrado em vigor, os quatro países já possuíam acordos comerciais entre eles, que somam uma desgravação tarifária de mais de 80% (quadro 5).

Desse modo, a baixa integração comercial entre eles estaria relacionada a outros fatores. No caso do México, como visto no capítulo 2, este está profundamente integrado à cadeia produtiva da América do Norte, tendo como seu principal parceiro comercial os EUA. Este país, em 2014, foi receptor de 80% das exportações mexicanas e origem de 48,97% de tudo o que o México importou do mundo (UNECLAC-SIGCI, 2014). E como explicado anteriormente, no capítulo 2, a pauta de exportação mexicana está principalmente vinculada ao processo de montagem (SOLIMANO, 2013, p. 11).

Em relação aos outros três países da Aliança do Pacífico, o baixo fluxo comercial entre eles estaria relacionado, principalmente, à especialização em exportação de recursos naturais, destinados principalmente aos mercados de fora da região (CEPAL, 2014).

Gráfico 1 – Aliança do Pacífico: produtos agrupados de acordo com a tecnologia⁸⁴, Exportação total, 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNECLAC- SIGCI

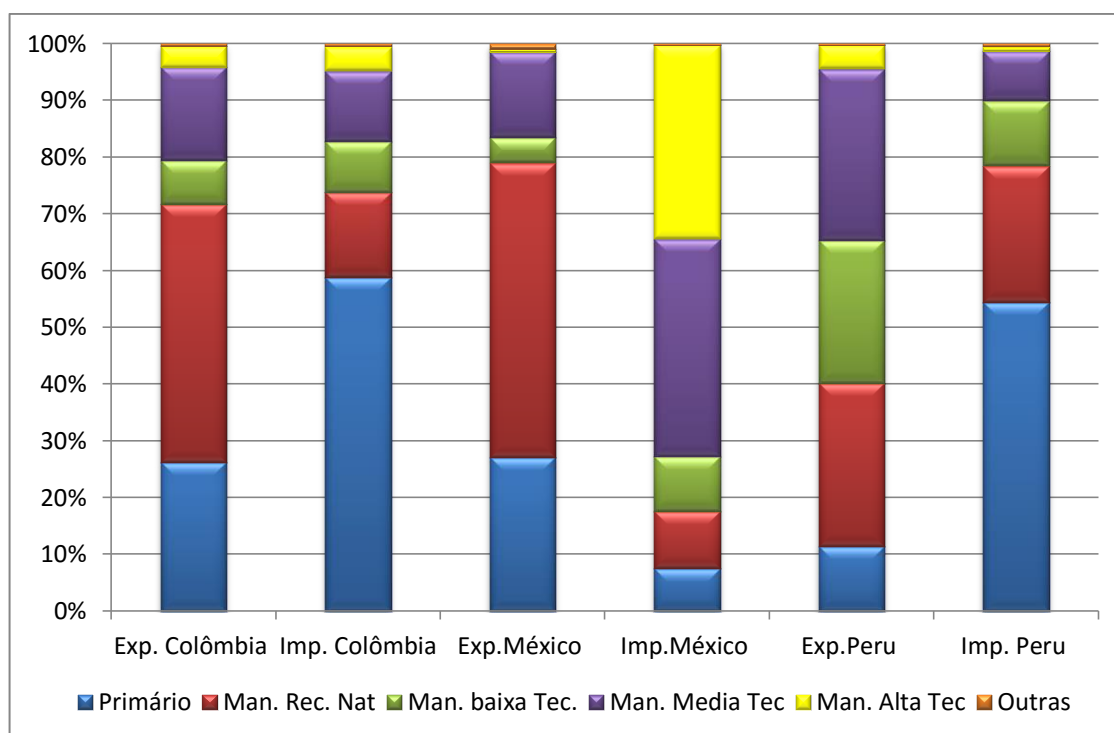
⁸⁴ Grupo Outras: (SITC2): 351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961.

Embora o fluxo comercial entre os quatro países seja baixo, como mostrado na Tabela (3), os tipos de produtos trocados intrabloco são, principalmente, de manufaturas. As únicas exceções observadas, em 2014, foram as trocas realizadas entre Chile e Colômbia, Chile e Peru, e México e Peru. A Colômbia exporta principalmente bens primários para o Chile. O Peru, por sua vez, também tem uma forte predominância de primários em suas vendas para o Chile e para o México.

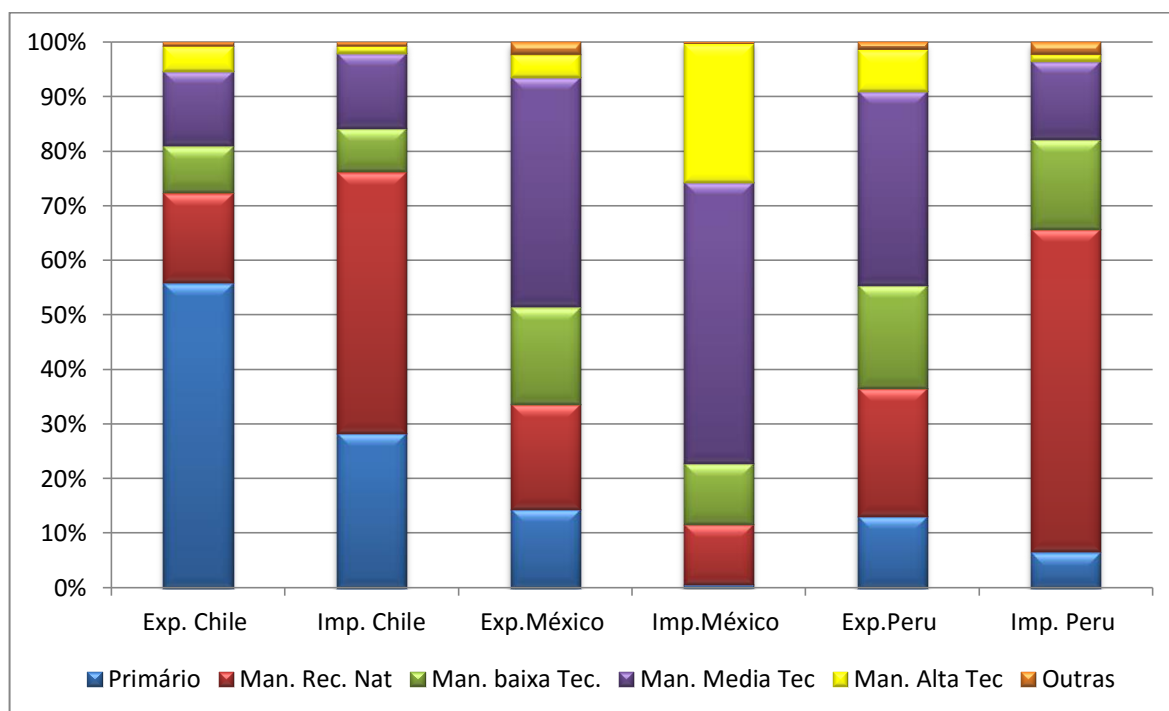
Como explicado no capítulo 2, estudos indicam que quando existem trocas de produtos manufaturados há uma maior possibilidade para encadeamentos produtivos, ou seja, para promover a integração produtiva regional (CEPAL, 2014b; LIMA; ZACLICEVER, 2013, p.19). Desse modo, o padrão de comércio intra-regional da Aliança do Pacífico indicaria potencial para o desenvolvimento de encadeamentos produtivos entre os seus integrantes.

Gráfico 2 - Aliança do Pacífico: Produtos Agrupados por tecnologia, comércio intra-regional 2014

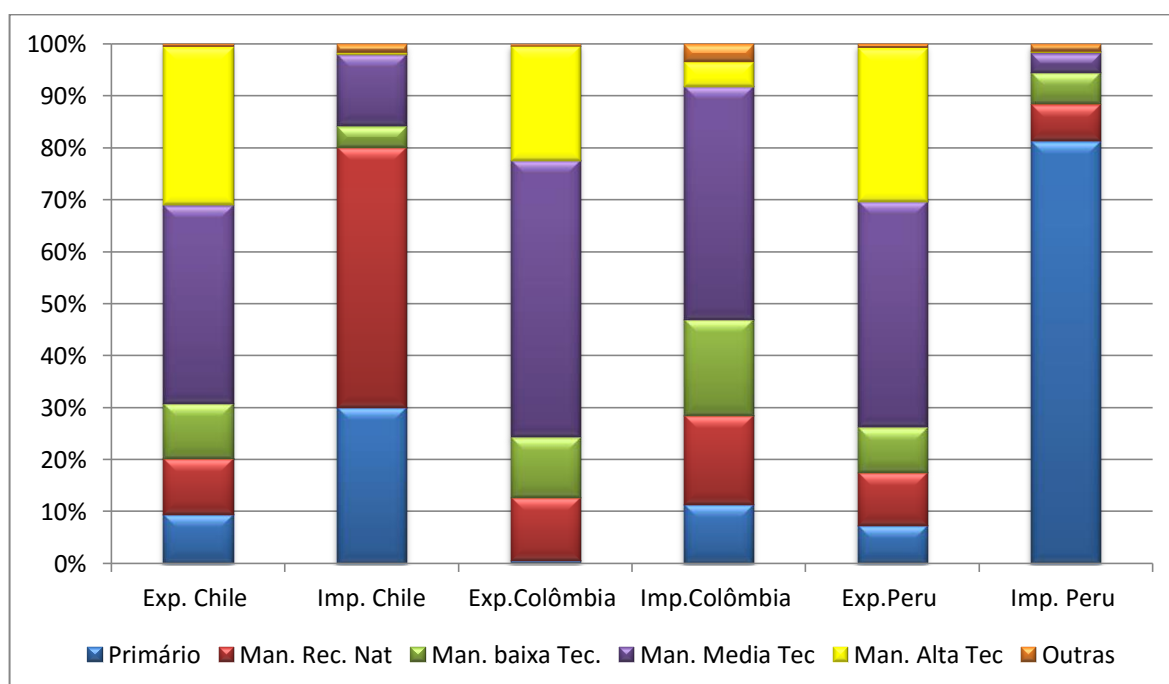
a) Chile



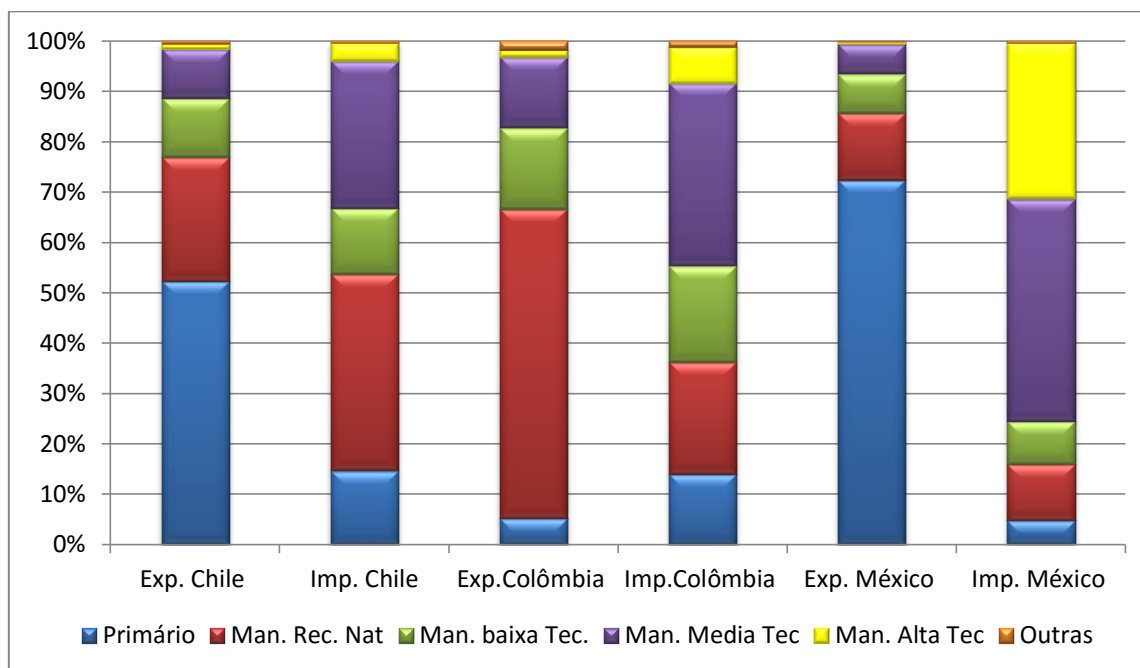
b) Colômbia



c) México



d) Peru



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados UNECLAC

Outra forma de analisar a possível existência de integração produtiva ou potencialidade para desenvolver encadeamentos produtivos é por meio do cálculo do comércio intra-indústria, ou seja, quando as trocas de produtos entre dois países pertencem ao mesmo setor. Este dado é obtido por meio do Índice Grubel-Lloyd (IG-L), utilizado para medir o nível de comércio intraindustrial, em uma escala que varia de 0 a 1. Segundo o IG-L, quanto mais próximo a 1, maior é a intensidade do comércio intra-indústria (PEREZ, LARA, GIRALDO, 2013). Para definir o índice costuma-se utilizar a seguinte fórmula:

$$IGL_i = 1 - \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Onde X_i e M_i são as exportações e importações de um produto em questão. Para identificar a profundidade do comércio intraindustrial são adotados três níveis de IGL:

- Nível 1: $IGL_1: > 0,33$, identifica a presença de comércio intraindustrial
- Nível 2: $IGL_2: 0,10 > IGL < 0,33$, com potencial intraindustrial
- Nível 3: $IGL_3: < 0,10$, somente comércio interindustrial

Abaixo é apresentada uma tabela com os índices Grubel-Lloyd obtidos na base de dados UNECLAC- SIGCI da CEPAL do comércio bilateral entre os países da Aliança do Pacífico. Para uma melhor compreensão sobre o nível de comércio intra-indústria, os resultados foram agrupados de acordo com os três níveis de IG-L. Desse modo, para cada nível é apresentada a somatória da quantidade de produtos identificados, o valor total dos produtos somados e o quanto representa percentualmente do comércio total realizado bilateralmente.

Tabela 4 – Intensidade do comércio intraindustrial intra-regional da Aliança do Pacífico 2014 (%)

Chile									
Colômbia			México			Peru			
Produtos	Milhões US\$	%	Produtos	Milhões US\$	%	Produtos	Milhões US\$	%	
Total	214	2.036	100	222	3.756	100	238	3.394	100
IGL1	82	419	20,6	62	1.032	27,5	63	846	25
IGL2	37	145	7,1	42	387	10,3	67	1.414	41,6
IGL3	95	1.472	72,3	118	2.335	62,2	108	1.133	33,4

Colômbia									
Chile			México			Peru			
Quantidade de Produto	Milhões US\$	%	Quantidade produto	Milhões US\$	%	Quantidade de produtos	Milhões US\$	%	
Total	206	1.918	100	226	6.187	100	219	2.391	100
IGL1	27	326	17	56	1.846	29,8	87	1.003	41,9
IGL2	75	300	15,5	48	739	11,9	39	515	21,6
IGL3	104	1301	67,5	122	3.600	58,2	93	871	36,5

México									
Chile			Colômbia			Peru			
Quantidade de produto	Milhões US\$	%	Quantidade de produto	Milhões US\$	%	Quantidade de produto	Milhões US\$	%	
Total	228	3.545	100	228	5.668	100	223	2.836	100
IGL1	72	947	26,7	60	1908	33,6	49	315	11,1
IGL2	29	171	4,8	55	636	11,22	41	181	6,4
IGL3	127	2.427	68,5	113	3.124	55,1	133	2.340	82,5

Peru									
Chile			Colômbia			México			
Quantidade de produto	Milhões US\$	%	Quantidade de produto	Milhões US\$	%	Quantidade de produto	Milhões US\$	%	
Total	228	2.816	100	217	2.471	100	212	2.660	100
IGL1	92	860	30,5	96	967	39,1	42	303	11,4
IGL2	50	739	26,2	37	315	12,7	34	222	8,4
IGL3	87	1.215	43,1	84	1.189	48,1	136	2.123	79,8

Fonte: UNECLAC- SIGCI

Ao analisar a estrutura do comércio bilateral entre cada integrante da Aliança do Pacífico a partir do índice Grubel-Lloyd observa-se que a maior quantidade de setores foi

identificada como padrão interindustrial, ou seja, foram agrupados no IG-L₃. Embora exista a predominância de bens manufaturados nos fluxos comerciais, como mostrado na tabela 4, estes produtos, por sua vez, não pertencem ao mesmo setor. Por esta razão, acaba sendo evidenciado o comércio do tipo interindustrial na maioria dos setores. Um exemplo é o que ocorre nas trocas comerciais entre o Chile e o México. O Chile exporta para o México, principalmente, manufaturas baseadas em recursos naturais e importa deste país bens manufaturados de alta tecnologia.

Outro fator que deve ser ressaltado é que a CEPAL utiliza para calcular o índice dados de comércio desagregado em apenas três dígitos, o que não permite informações detalhadas sobre todos os produtos analisados. Além disso, o próprio índice possui também algumas limitações. PEREZ, LARA, GIRALDO (2013) ressaltam que o índice não leva em consideração a magnitude do comércio. Desse modo, um valor alto de IG-L, que indica comércio intra-indústria, pode ser referente a um comércio bilateral incipiente. Do mesmo modo, pode ocorrer no caso dos setores identificados com comércio interindustrial. Por esta razão, não se deve desprezar o comércio intra-indústria que foi identificado na análise da Aliança do Pacífico.

Um estudo elaborado por pesquisadores da BBVA Research analisa quais seriam os setores com maior possibilidade de serem aproveitados pela Aliança do Pacífico. Para identificar os produtos com maior potencial para encadeamentos produtivos e também para exportação de consumo final, a pesquisa partiu inicialmente de dois tipos de dados de comércio: i) indicador revelado, que os autores identificam como sendo os dados dos fluxos comerciais bilaterais entre os quatro países, ii) indicador latente, baseado nos fluxos comerciais de cada um dos países do bloco com o resto do mundo. Os dados utilizados foram obtidos na base de dados de comércio do WITS/ World Bank (HERNANDÉZ et al, 2015).

O indicador latente leva em consideração os principais setores exportadores e os setores mais competitivos, de acordo com o indicador de vantagens comparativas reveladas (RCA⁸⁵ na sigla em inglês). Os fluxos bilaterais, por sua vez, contribuem para a identificação dos setores destacados com base no comércio intra-regional. Os dados de comércio com o resto do mundo permitem identificar os setores latentes, ou seja, com potencial para ser

⁸⁵ O indicador RCA é calculado como sendo o quociente entre a participação de um setor nas exportações de um país e a participação desse setor nas exportações mundiais. Assim, um RCA acima de 1,0 indicaria que o país tem vantagem relativa no setor, dado que o peso desse setor nas exportações é maior que a média mundial.

aproveitado, inclusive, se o fluxo comercial de tais não seja relevante atualmente nos fluxos bilaterais (HERNANDÉZ ET AL, 2015).

Desse modo, a partir dos dados obtidos, a pesquisa pontuou os resultados de acordo com o critério escolhido. Em primeiro lugar, o estudo atribuiu de 0 a 3 pontos para cada setor que se apresentasse relevante. Para isso, o produto deveria representar pelo menos 5% das exportações totais do capítulo nas exportações bilaterais com cada membro do bloco. Desse modo, um setor relevante (estratégico) para os três países, recebeu, portanto, 3 pontos. Em segundo lugar, foi atribuído de 0 a 2 pontos para o indicador latente: sendo um ponto para os dez principais setores de exportação para o mundo e mais um ponto para aqueles capítulos em que houve aumento de comércio, ou seja, que se tornaram mais competitivos na última década. Para tanto, no ano de 2012, o indicador RCA deste produto deve ter sido maior que 1 ou as exportações duplicaram em dez anos.

Para análise do México, exclusivamente, foram desconsiderados para o cálculo os dados de comércio com os EUA. Isso porque como mostrado anteriormente, o comércio do México ocorre predominantemente com este país. Deste modo, a análise não seria possível, pois nenhum produto do comércio bilateral atingiria os 5% proposto pela metodologia definida pelos autores.

Após este processo de pontuação, foram selecionados os setores que obtiveram pelo menos dois pontos: um ponto no indicador revelado e outro no indicador latente. Esta metodologia foi aplicada em separado de acordo com os tipos de bens exportados. Primeiramente, utilizaram-se somente bens intermediários e de capitais. E por último foram utilizados somente os bens de consumo.

Abaixo são apresentadas as duas tabelas com os resultados dos principais produtos identificados pela pesquisa considerados como potenciais para o desenvolvimento de encadeamentos produtivos entre os integrantes da Aliança do Pacífico.

**Tabela 5: Setores identificados produtores de bens intermediários e de capital
(Pontuação obtida a partir da metodologia aplicada)**

Chile		
Setores de bens intermediários e de capital	Pontuação	% das exportações totais do país
Fertilizantes	4	1,1
Papel e cartão e suas manufaturas	4	0,8
Madeira e suas manufaturas	3	2,9
Máquinas e artefatos mecânicos	3	1,1
Produtos de fresagem, inulina malta, cereais		0,1
Plásticos e suas manufaturas	2	0,7
Colômbia		
Setores de bens intermediários e de capital	pontuação	% das exportações totais do país
Maquinário e material elétrico, incluindo telefonia, rádio, televisão e condutor	3	0,8
Fungicidas e inseticidas	2	2,7
Plásticos e seus manufaturados	2	0,9
Papel e cartão e suas manufaturas	2	0,7
México		
Setores de bens intermediários e de capital	pontuação	% das exportações totais do país
Plástico e suas manufaturas	2	3,3
Manufaturas de ferro e aço	2	2,1
Ferro e aço	2	1,9
Gesso, cal, cimento	2	0,6
Vidro e suas manufaturas	2	0,5
Manufaturas diversas de metal comum	2	0,4

Fonte: Hernández et al (2015)

Ao analisar os dados obtidos pelo estudo, observa-se que os setores com potenciais para o desenvolvimento de cadeias produtivas, em sua grande maioria, não chegam a um por cento das exportações totais realizadas pelo país investigado. No caso do México, mesmo excluindo os dados das trocas comerciais com os EUA, os produtos identificados também possuem um percentual muito baixo do seu comércio total.

**Tabela 6: Setores identificados produtores de bens de consumo
(Pontuação obtida a partir da metodologia aplicada)**

Chile		
Setores de bens intermediários e de capital	Pontuação	% das exportações totais do país
Preparações de frutas e verduras	4	0,9
Preparações alimentícias, incluindo café	4	0,5
Cereais, massa, bolo e farinha	3	0,4
Detonantes, explosivos e artigos pirotécnicos	3	0,1
Plástico e suas manufaturas	2	0,7
Maquinário e material elétrico, incluindo telefonia, rádio e televisão, condutor	2	0,7
Colômbia		
Setores de bens intermediários e de capital	Pontuação	% das exportações totais do país
Açúcar e artigos de confeitaria	4	1,1
Perfumaria e cosmético	4	1,0
Medicamentos e demais produtos	4	0,8
Roupas e acessórios	3	0,6
Preparações alimentícias, incluindo café	3	0,6
Telas, fios e cordas	3	0,0
Veículos e suas partes	2	1,5
Papel e cartão e suas manufaturas	2	0,7
México		
Setores de bens intermediários e de capital	Pontuação	% das exportações totais do país
Perfumaria e cosméticos	5	1,8
Maquinário e material elétrico, incluindo telefonia	3	14,2
Bebidas e líquidos alcoólicos	3	1,1
Cereais, massa, bolo e farinha	3	0,6
Produtos cerâmicos	3	0,2
Manufaturas diversas de metal comum	2	0,4

Fonte: Hernández et al (2015)

Ao analisar a tabela, observa-se que os setores de bens de consumo também seguem o mesmo padrão dos bens intermediários, ou seja, com baixo percentual do comércio total do país analisado. A única exceção seria o setor de maquinário e material elétrico nas exportações mexicanas. Porém, como mencionado anteriormente, neste estudo não foi considerado o fluxo comercial do México com os EUA. Portanto, este percentual obtido não representa de fato as exportações totais mexicanas.

O estudo apresentado revela, portanto, o grande desafio para os países da Aliança do Pacífico em criar cadeias produtivas regionais, uma vez que o comércio entre eles é muito incipiente.

4.2 Outros indicadores (facilitação de comércio e Investimento Estrangeiro Direto)

4.2.1 Facilitação de Comércio

Outro fator importante para incentivar a fragmentação produtiva, como foi visto nos capítulos 1 e 2, diz respeito à qualidade dos serviços logísticos. Isso porque quanto mais eficiente for o serviço menores serão os custos para compartilhar os estágios da produção em mais de uma localização.

Para medir a eficiência para o escoamento da produção, o Banco Mundial criou o Índice de Eficiência Logística. Esse índice reflete as percepções logísticas de um país baseado na eficiência do processo de despacho alfandegário, qualidade da infraestrutura relacionada ao comércio e ao transporte, a facilidade de acordar embarques a preços competitivos, a capacidade de seguir e rastrear os envios, a frequência com a qual os embarques chegam ao destinatário no tempo programado. O índice varia de 1 a 5, sendo o valor mais alto considerado o melhor desempenho (BANCO MUNDIAL, 2015).

Além do índice de eficiência logística, o Banco Mundial calcula anualmente o indicador de encargos de procedimentos alfandegários. Para esta variável é atribuída uma nota que vai de 1 a 7, sendo o valor máximo considerado o mais eficiente, de acordo com a percepção dos empresários entrevistados pela pesquisa de opinião do Fórum Executivo da Economia Mundial.

Abaixo é apresentada uma tabela com as diversas variáveis referentes à facilitação de comércio para cada integrante da Aliança do Pacífico.

**Tabela 7- Indicadores de facilitação de comércio
(2014)**

País	Índice de Desempenho Logístico de 1 a 5	Procedimentos Alfandegários de 1 a 7	Tempo em dias	
			Exportar	Importar
Chile	3,26	5	1	1
Colômbia	2,64	3,6	3	2
México	3,13	4	2	2
Peru	2,84	4	3	2

País	Índice de Conectividade de Transporte ⁸⁶ 0 a 100	Qualidade da Infraestrutura ⁸⁷ de 1 a 7	Documentos	
			Exportar	Importar
Chile	32,5	5	5	5
Colômbia	33,1	3,7	4	6
México	40,1	4,3	4	4
Peru	33,6	3,7	5	7

Fonte: Banco Mundial

Os dados apresentados na tabela acima revelam que os indicadores de facilitação de comércio estão aquém do que é considerado ideal. No índice de desempenho logístico, o país que obteve melhor desempenho foi o Chile com 3,6. Porém, esse valor está abaixo do que é considerado de melhor desempenho. O Chile também se destaca em relação aos outros integrantes no indicador de procedimentos alfandegários, tempo em dias para exportar e importar, e qualidade de infraestrutura. O México, por sua vez, aparece em melhor posição no índice de conectividade de transporte. O desempenho mexicano pode estar relacionado ao fato do país estar integrado à rede produtiva da América do Norte.

4.2.2 Investimento Estrangeiro Direto (IED)

Outro fator importante para o desenvolvimento da integração produtiva, tratado nos capítulos 1 e 2, diz respeito ao ingresso de Investimento Estrangeiro Direto. Como explicado anteriormente, para a criação das redes produtivas regionais é necessário existirem multinacionais dispostas a impulsionar o processo por meio de IED ou pela contratação de fornecedores locais nos países da região (LIMA; ZACLICEVER, 2013, p.19). Nesse sentido,

⁸⁶ O índice de conectividade avalia o quanto os países estão conectados na rede global marítima.

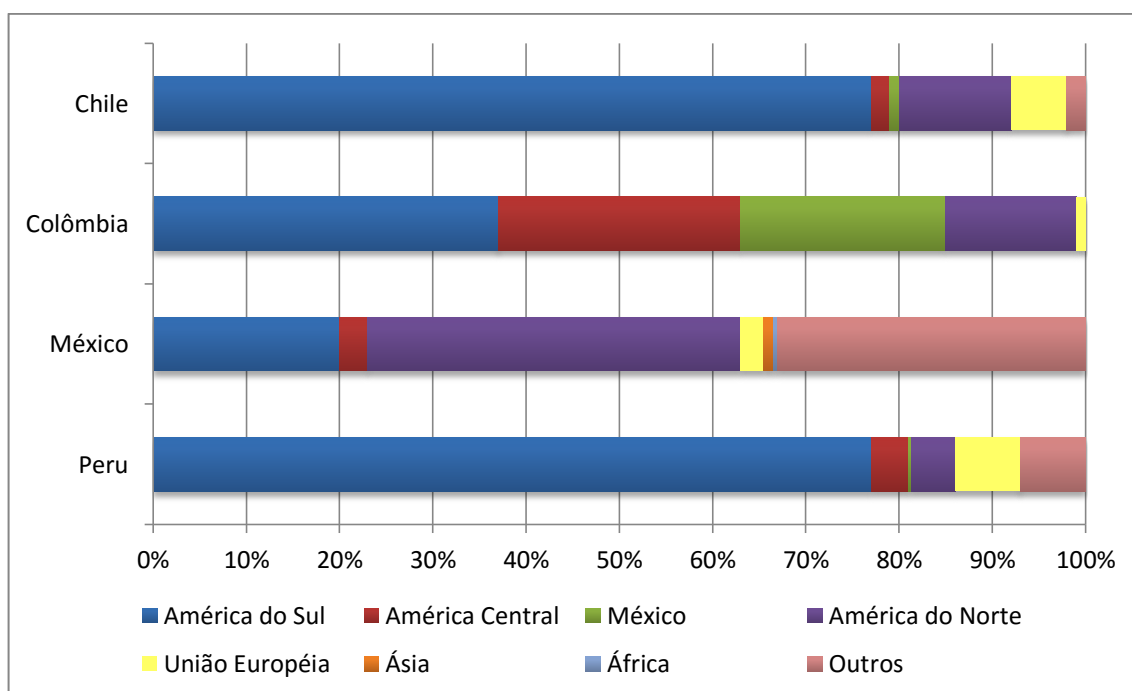
⁸⁷ O indicador de qualidade de infraestrutura é medido a partir da percepção dos empresários em relação à facilidade dos portos de seus países.

a CEPAL (2014b, p. 108) propõe que as Translatinas exerçam essa função. Esta orientação se dá pelo fato de estudos indicarem que as empresas multinacionais latino-americanas destinam o seu IED principalmente aos países vizinhos do seu Estado de origem (CEPAL, 2014a, p. 61, CEPAL, 2014c, p. 78; CEPAL, 2015a, p. 34).

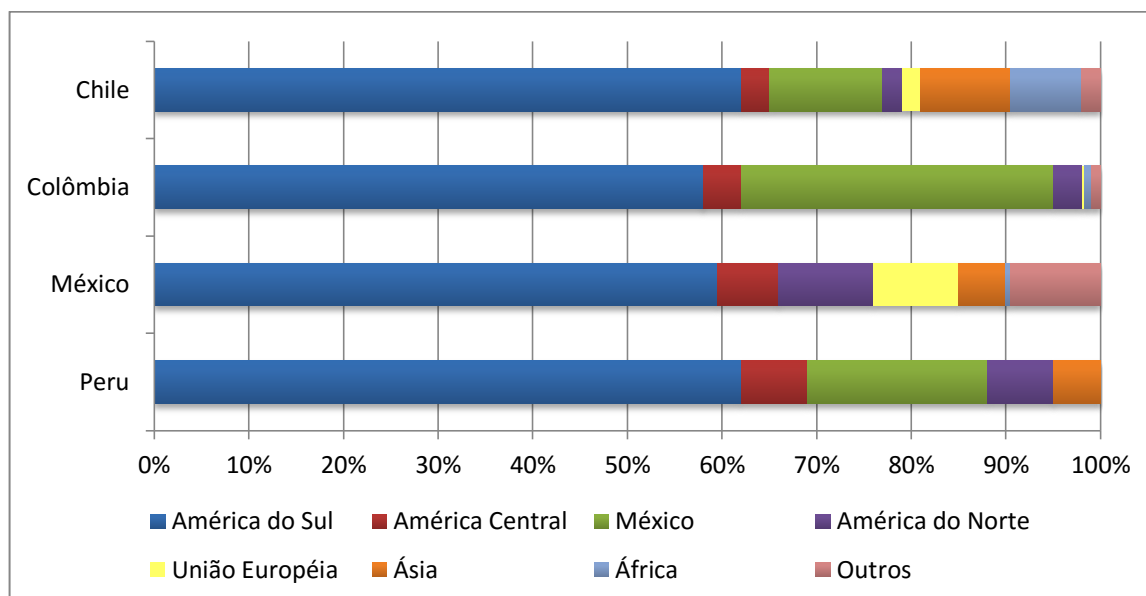
O gráfico (3) mostra que os quatro países da Aliança do Pacífico também concentram a maior parte de seus investimentos na América Latina. Do total de aquisições e fusões realizadas pelas empresas chilenas e peruanas, entre 2005 e 2013, mais de 70% ocorreram na América do Sul. E no caso das empresas colombianas esse percentual foi 30% nesta região e outros 20% se concentraram no México. Em relação a novos projetos, observa-se uma forte presença igualmente da América do Sul, que recebeu mais de 50% dos investimentos dos quatro países. O México também teve papel relevante para os outros três integrantes da Aliança do Pacífico, principalmente para a Colômbia, que anunciou destinar 30% de seus novos projetos para este país.

Gráfico 3 - Aliança do Pacífico: distribuição das fusões, aquisições e novos projetos de IED anunciados pelas translatinas, 2005 – 2013 (%)

a) Fusões e aquisições



b) Novos projetos anunciados



Fonte: CEPAL (2014c, p.79)

No ano de 2014, o Chile foi o primeiro país da América Latina em origem de IED no exterior, seguido por México, Peru e Colômbia⁸⁸ (ver tabela 8). Os investimentos realizados pela Colômbia se concentram em indústrias extrativas (46%) e de manufaturas (21%). O Chile e o México, por sua vez, não apresentam dados sobre distribuição de investimentos realizados no exterior. E o Peru, apesar de sua posição de destaque, o processo de internacionalização de suas empresas começou apenas no início dos anos de 2000 (CEPAL, 2014c, p. 101). Embora também não haja dados oficiais sobre a distribuição de IED entre os setores, a CEPAL (2015a, p.34) informa que os investimentos realizados pelas translatinas peruanas ocorreram, principalmente, nos setores de mineração e de fabricação de produtos alimentícios.

Como não há dados oficiais disponíveis do México sobre a distribuição de IED no exterior, ao analisar as principais translatinas mexicanas (ver tabela 10) é possível identificar os setores onde mais se investe. De acordo com a CEPAL (2014c, p.90-91), as translatinas mexicanas são empresas de grande porte e muitas delas têm um alto grau de internacionalização como é o caso da América Móvil, Femsa (bebidas), Cemex (cimento),

⁸⁸ O Brasil nos últimos anos tem registrado fluxos negativos de IED no exterior. Esse resultado, entretanto, não significa que o país não esteja mais investindo. O saldo negativo é motivado principalmente pelos endividamentos contraídos pelas filiais no exterior para financiar as operações do grupo no Brasil (CEPAL, 2014c, p.86).

Bimbo (alimentos), que possuem mais de 50% de suas operações fora do México. As translatinas mexicanas atuam em uma variedade de setores que inclui indústria extrativista, serviços e uma grande gama de atividades manufatureiras.

Em relação ao Chile, ao analisar as principais translatinas observa-se que elas estão concentradas em poucos setores, em particular no comércio varejista (Cencosud, Falabella e Ripley), atividades florestais (CMPC e Arauco) e transporte (LAN). Em 2010, esses três setores corresponderam a 78% dos ativos no exterior das 20 principais empresas chilenas (LUDEÑA, 2011, p.9).

O tamanho das maiores empresas chilenas não são comparáveis a dos seus concorrentes mundiais. As vendas totais da Cencosud, por exemplo, equivalem a 35% das vendas da cadeia francesa Casino ou uns 20% das do Carrefour. E no caso da empresa florestal CMPC, que é a maior da América Latina, o seu nível de negócio representa apenas 20% das operações da maior empresa mundial do setor, a International Paper dos Estados Unidos (CEPAL, 2014c, p 95).

Tabela 8 - Fluxo de IED no exterior dos países da Aliança do Pacífico e total da América Latina 2010 – 2014
(milhões de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	9.461	20.252	20.555	10.308	12.052
Colômbia	5.483	8.420	-606	7.652	3.899
México	15.050	12.636	22.470	13.138	7.610
Peru	1.038	1.450	2.330	1.154	4.452
Total da América Latina e Caribe	46.276	44.686	49.439	33.251	29.162

Fonte: CEPAL (2015b)

Apesar dos quatro países ocuparem posição de destaque na América Latina em IED no exterior e a maior parte desses investimentos ter sido destinado à própria região, como mostra o gráfico (3), ao analisar os fluxos intrabloco, de 2010 a 2014, observa-se que apenas um pequeno percentual tem sido destinado de fato aos parceiros da Aliança do Pacífico. O Chile, por exemplo, que teve o maior fluxo de IED no exterior, em 2014, registrou um saldo

negativo com o Peru de US\$ 676 milhões e destinou apenas US\$ 84 milhões ao México. Esse último valor representa apenas 0,7% do total de investimentos realizados pelas empresas chilenas. O maior fluxo de IED destinado a um dos parceiros do bloco, no período analisado, foi realizado também pelo Chile, no ano de 2012. Esse país promoveu um investimento de US\$ 4,4 bilhões na Colômbia, que representou 21,5% do total destinado ao exterior naquele ano.

Tabela 9 – Aliança do Pacífico: fluxo de IED destinado aos integrantes do bloco, 2010 a 2014⁸⁹
(milhões de US\$)

Chile					
	2010	2011	2012	2013	2014
Colômbia	255,0	473,0	4.419,0	2.807,0	861,0
México	117,0	92,0	46,0	193,0	84,0
Peru	1.145,0	780,0	2.539,0	3.186,0	-676,0
Total intrabloco	1.517,0	1.345,0	7.004,0	6.186,0	269,0
Total Mundo	9.461,0	20.252,0	20.555,0	10.308,0	12.052,0
Colômbia					
	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	294,9	1.204,3	222,2	680,3	193,4
México	-320,9	2.063,2	430,3	30,2	-458,7
Peru	-136,6	694,3	193,1	633,5	223,3
Total intrabloco	-162,6	3.961,8	845,6	1.344,0	-42,0
Total Mundo	5.483,0	8.420,0	-606,0	7.652,0	3.899,0
México					
	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	297,3	14,5	54,0	248,5	0,0
Colômbia	-296,0	455,1	849,5	556,1	653,6
Peru	---	---	---	---	---
Total intrabloco	1,3	469,6	903,5	804,6	653,6
Total Mundo	15.050,0	12.636,0	22.470,0	13.138,0	7.610,0
Peru					
	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	401,3	64,1	-454,3	125,3	20,5
Colômbia	37,8	77,9	159,2	74,3	265,0
México	2,9	4,0	3,5	8,6	15,1
Total intrabloco	442,0	146,0	-291,6	208,2	300,6
Total Mundo	1.038,0	1.450,0	2.330,0	1.154,0	4.452,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos quatro países

⁸⁹ O México e o Peru não fornecem informações sobre IED no exterior por país de destino. Por esse motivo, os dados dos dois foram obtidos a partir de informações divulgadas pelos bancos centrais das nações receptoras. Desse modo, o único dado que não foi possível de ser levantado foi o IED do México destinado ao Peru, uma vez que este país também não informa a origem do IED recebido.

Ao analisar os dados da tabela (9), observa-se, portanto, que diferentemente do que indica o gráfico (3), as translatinas dos integrantes da Aliança do Pacífico, em sua maioria, não têm concentrado a maior parte dos seus investimentos em seus parceiros do bloco. A diferença dos dados apresentados deve-se em primeiro lugar ao fato de que o gráfico abrange um período maior de tempo do que a tabela. Além disso, a tabela apresenta o fluxo anual, enquanto no gráfico é mostrado apenas o saldo do período. E como as informações fornecidas pela CEPAL (2013c), contidas no gráfico, estão em percentual, não é possível precisar quais foram os anos que contribuíram para que no saldo total aparecessem investimentos significativos entre México e Colômbia, por exemplo.

Outros dados sobre investimentos revelam que a maioria das grandes empresas translatinas procede de quatro países: Brasil, Chile, Colômbia e México. De acordo com a CEPAL (2015a, p.33), na década de 2000, essas quatro nações juntas foram responsáveis por 90% do total dos investimentos da região realizado no exterior.

No ano de 2014, de acordo com o Índice Multilatino⁹⁰, elaborado anualmente pela AmericaEconomia Intellingence, encontram-se 12 empresas mexicanas, 11 chilenas, três colombianas e três peruanas entre as primeiras cinquenta posições do ranking. Os principais setores de atuação são os dedicados à extração de petróleo, de telecomunicação, alimentos, cimentos, setor automotivo, transporte (aviação) e de mineração. O Brasil, por sua vez, possui o maior número de multinacionais segundo o critério utilizado para elaborar o índice. Ao todo, 14 empresas brasileiras estão entre as cinquenta primeiras posições.

⁹⁰ O Índice Multilatino mede o avanço das empresas latino-americanas em seus processos de globalização. Ele é composto por quatro sub-índices em uma base 100, que expressam os distintos fenômenos envolvidos na capacidade das translatinas em sair de suas fronteiras nacionais e ampliar sua influência na região e no mundo. Os indicadores utilizados para construir o índice são: % de vendas no exterior, ou seja, exportações e vendas das filiais estrangeiras (10%); % de empregados no exterior (10%); investimento, um sub-índice que contempla volumes e porcentagens de investimentos totais e aqueles realizados fora do país de origem (30%); cobertura geográfica, um sub-índice que mede presença em países e regiões geográficas que contemplam dificuldades de acesso (20%); e potencial de crescimento, um sub-índice que avalia estados de liquidez e situações de mercado como condições prévias para novos processos de expansão geográfica (30%).

Tabela 10 – Ranking das 50 principais translatinas segundo o Índice Multilatino – 2014^a

(continua)

Rk	Empresa	País	Setor	Vendas 2013 Total US\$ Milhões	Empregados Total 2013	Nº países	Índice Multilatino
1	Cemex	MÉX	Cimento	14.953,9	43.087	34	86,49
2	Latam	CHI	Transporte Aéreo	13.266,1	52.997	20	82,40
3	Brightstar	USA/BO	Telecom	10.600,0	N.D.	49	82,09
4	Grupo JBS - Friboi	BRA	Alimentos	39.658,0	141.628	21	84,6
5	Sudamerica na de Vapores	CHI	Transporte de Navio	3.206,0	4.109	27	61,09
6	Tenaris	ARG	Siderurgia Metalurgia	10.597,0	26.825	11	78,55
7	Ternium	ARG	Siderurgia e Metalurgia	8.530,0	16.800	18	76,49
8	Avianca- TACA	COL/ SV	Transporte aéreo	4.609,6	18.554	22	76,04
9	Mexichem	MÉX	Petroquímica	5.177,0	17.345	31	75,49
10	Ajegrup	PERU	Bebidas Licores	1.745,0	13.000	17	75,49
11	Telmex	MÉX	Telecom	10.277,1	46.247	8	74,85
12	Gerdau	BRA	Siderurgia Metalurgia	17.016,6	45.503	16	74,31
13	Gruma	MÉX	Alimentos	4.138	19.202	18	80,8
14	América Móvil	MÉX	Telecom	60.079,7	173.174	18	85,2
15	Masisa	CHI	Manufatura	1.364,7	4.918	11	80,8
16	Arauco	CHI	Celulose Papel	5.145,5	13.324	14	69,62
17	Cencosud	CHI	Varejo	19.648	154.603	6	69,42
18	Nemak	MÉX	Automotivo Autopeças	4.390,9	20.278	14	69,20
19	Sonda	CHI	Software Dados	1.277,3	12.965	9	68,63
20	Sigma	MÉX	Alimentos	3.744,1	30.498	10	68,48
21	Artecola	BRA	Química	128.196	N.D	6	68,32
22	Embotellad ora Andina	CHI	Bebidas Licores	2.905,3	16.587	4	67,80
23	CPMC	CHI	Celulose Papel	4.974,5	16.693	8	67,46
24	Marfrig	BRA	Alimentos	8.007,2	91.236	21	67,30
25	Indra	BRA	Multi setor	4.011,6	38.548	16	67,22
26	Copa Airlaines	PAN	Transporte Aéreo	2.608,3	8.644	8	66,71
27	Grupo Alfa	MÉX	Multi setor	15.560,3	61.085	18	66,67
28	ISA	COL.	Energia Elétrica	1.872,7	3.765	5	66,19
29	FEMSA	MÉX	Bebidas	19.640,4	209.232	10	65,65
30	Grupo Belcorp	PERU	Química	1.963,0	8.000	15	65,18
31	Grupo Bimbo	MÉX	Alimentos	13.785,0	122.825	19	64,05
32	Marcopolo	BRA	Automotivo Autopeças	1.766,8	21.002	26	63,21
33	PDVSA	VEN	Petróleo Gás	166.256,0	N.D	6	62,63
34	IMPESA	ARG	Energia	689,6	2.829	30	62,14
35	SQM	CHI	Mineração	2.203	4.792	16	62,05
36	Madeco	CHI	Manufatura	415,9	2.643	4	61,06

(conclusão)

Rk	Empresa	País	Setor	Vendas 2013 Total US\$ Milhões	Empregados Total 2013	Nº países	Índice Multilatino
37	Vale	BRA	Mineração	43.323,5	83.286	31	60,72
38	Coca-Cola FEMSA	MÉX	Bebidas Licores	11.931,7	84.992	10	60,47
39	Localiza	BRA	Logística	1.483,8	5.799	9	60,33
40	WEG	BRA	Manufatura	2.915,1	29.009	8	59,91
41	Grupo Nutresa	COL	Alimentos	3.156,1	36.726	15	59,72
42	Petrobras	BRA	Petróleo	130.150,3	86.111	18	59,19
43	Pollo Campero	GUA	Alimentos	400,0	8.500	12	59,17
44	Natura	BRA	Química Farmácia	2.966,7	6.655	5	58,80
45	Construtora Norberto Odebrecht	BRA	Construção	4.101,5	127.056	22	58,61
46	Grupo Modelo	MÉX	Bebidas	6.771,7	32.934	13	58,0
47	Suzano Papel e Celulose	BRA	Celulose Papel	2.428,3	16.739	7	58
48	Alicorp	PERU	Alimentos	2.047,8	7.500	8	57,95
49	Metalfrio	BRA	Elétrico	344,1	3.763	7	57,89
50	Falabella	CHI	Varejo	12.653,3	105.364	4	57,84

Fonte: AméricaEconomía Intelligence

^a A tabela apresenta apenas alguns dos dados presentes no ranking “100 multilatinas 2014” elaborado pela AméricaEconomía Intelligence.

Ao analisar os ingressos de IED na América Latina, observa-se que os integrantes da Aliança do Pacífico estão entre os países da região que mais recebem investimentos estrangeiros. Porém, a somatória do IED recebido pelos quatro países chega algo próximo ao que o Brasil costuma receber sozinho. No ano de 2014, por exemplo, o México ficou em segundo lugar em atração de investimentos, seguido respectivamente por Chile, Colômbia e Peru. Os quatro países receberam juntos US\$ 68 bilhões, enquanto o Brasil atraiu um IED de US\$ 62,5 bilhões.

Tabela 11 - Fluxo de ingressos de IED recebidos por países da Aliança do Pacífico e total da América Latina 2010 – 2014
(milhões de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	15.510	23.309	28.457	19.264	22.002
Colômbia	6.430	14.648	15.039	16.199	16.054
México	25.962	23.560	18.998	44.627	22.795
Peru	8.455	7.665	11.918	9.298	7.607
Total da América Latina e Caribe	131.746	172.190	183.047	189.951	158.803

Fonte: CEPAL (2015b)

Ao analisar os IED recebidos pelos países da Aliança do Pacífico⁹¹ (ver tabela 12), no período de 2010 a 2014, observa-se que em alguns anos desse intervalo os seus próprios parceiros do bloco aparecem entre os dez principais países investidores. Apesar da posição de destaque, o percentual de IED dos integrantes do bloco não costuma ultrapassar 5% do total recebido em cada ano. A única exceção ocorreu em 2012, quando o Chile despontou como o principal investidor da Colômbia, alcançando 20,9% do total⁹².

O motivo para que os integrantes da Aliança do Pacífico apareçam entre os principais investidores de seus parceiros, apesar da baixa participação no total de IED, é explicado pela forte concentração dos investimentos em poucos países de origem. O país que mais investe em cada um deles chega a responder por quase 30% do total do IED e às vezes esse percentual é ainda mais elevado. Esse é o caso do México que nos anos de 2011 e 2012 mais de 50% dos investimentos recebidos eram provenientes dos EUA. Esse elevado percentual é um indicador de que como o país mexicano está inserido nas cadeias produtivas dos Estados Unidos.

⁹¹ Não existem dados disponíveis sobre investimentos estrangeiros recebidos pelo Peru. O país divulga apenas o fluxo total sem especificar a origem do país investidor.

⁹² O Chile passou a ser o principal investidor da Colômbia, em 2012, ao concretizar as duas maiores aquisições que ocorreram no país: a compra de ativos de duas empresas europeias. O Carrefour (França) vendeu a sua filial de supermercados à Cencosud por 2.614 milhões de dólares; e o Santander (Espanha) o seu banco na Colômbia à Corpbanca por 1.225 milhões de dólares. Nesse mesmo ano, o laboratório chileno Corporación Farmacéutica Recalcine (CFR) comprou a empresa farmacêutica Laboratorio Franco Colombiano (Lafranco) por 562 milhões de dólares (CEPAL, 2013b).

Além dos EUA, aparecem como os principais investidores dos integrantes da Aliança do Pacífico, a Espanha, o Reino Unido, os Países Baixos e alguns paraísos fiscais (Ilhas Cayman, Anguilla, Bermuda etc).

Tabela 12 - Aliança do Pacífico: principais países investidores, 2010 a 2014 (%)

(continua)

2010		2011		Chile 2012		2013		2014	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Países Baixos	19,1	EUA	20,4	EUA	28,7	Países Baixos	28,4	EUA	30,9
EUA	18,7	Ilhas Virgens Britânicas	16,3	Luxemburgo	17,0	Espanha	16,1	Espanha	14,5
Espanha	9,9	Países Baixos	11,8	Países Baixos	16,1	Ilhas Cayman	9,4	Países Baixos	8,5
Bahamas	7,5	Reino Unido	10,7	Bermuda	5,2	EUA	9,4	Bermuda	4,8
Irlanda	7,3	Espanha	9,0	Bélgica	5,0	Canadá	7,7	Reino Unido	3,6
Brasil	6,4	Canadá	6,7	Brasil	4,1	Japão	7,5	Noruega	3,1
Uruguai	5	Luxemburgo	5,8	Reino Unido	3,4	Reino Unido	6,6	Ilhas Cayman	2,1
Ilhas Virgens Britânicas	3,2	Bermuda	4,9	Colômbia	2,7	França	2,9	Japão	1,7
Peru	2,6	Ilhas Cayman	3,4	Canadá	2,6	Noruega	2,1	Canadá	1,3
Reino Unido	2,5	Colômbia	3,2	Japão	2,3	Bélgica	1,5	Alemanha	1,2
Outros	17,8	Outros	7,8	Outros	12,9	Outros	8,4	Outros	28,3
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100
Colômbia									
2010		2011		2012		2013		2014	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
EUA	24,8	Panamá	24,0	Chile	20,9	EUA	17,5	Suíça	17,3
Panamá	21,3	EUA	14,7	EUA	16,5	Suíça	12,9	Panamá	15,0
Inglaterra	14,8	Inglaterra	9,6	Panamá	15,9	Panamá	12,6	Estados Unidos	13,9
Bermuda	9,7	Espanha	7,9	Inglaterra	9,0	Inglaterra	8,	Espanha	13,6
Anguilla	5,2	Países Baixos	7,3	México	5,6	Espanha	5,5	Inglaterra	6,7
Ilhas Cayman	5,2	Suíça	6,8	Suíça	4,7	Anguilla	5,3	Bermuda	6,2
Canadá	4,2	Bermuda	6,3	Espanha	4,2	Bermuda	5,2	México	4,0
Suíça	2,8	Chile	4,3	Anguilla	4,0	Países Baixos	3,9	Barbado	3,2
Ilhas Virgens	2,7	Anguilla	3,3	Ilhas Cayman	3,4	Ilhas Cayman	3,7	Países Baixos	3,0
Barbados	2,3	México	3,1	Ilhas Virgens Britânicas	3,2	México	3,4	Canadá	2,7
Outros	7,0	Outros	12,7	Outros	12,6	Outros	21,3	Outros	12,8
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

(conclusão)

México									
2010		2011		2012		2013		2014	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Países Baixos	35,3	Estados Unidos	51,7	Estados Unidos	50,3	Estados Unidos	29,9	Estados Unidos	29,9
EUA	27,0	Espanha	15,0	Canadá	9,7	Bélgica	29,1	Espanha	17,3
Espanha	16,2	Países Baixos	11,3	Japão	9,5	Países Baixos	11,8	Canadá	11,7
Canadá	7,6	Canadá	6,0	Países Baixos	8,7	Canadá	9,9	Países Baixos	6,3
Reino Unido	2,8	Suíça	5,1	Alemanha	5,1	Japão	4,2	Alemanha	6,3
Japão	2,2	Japão	4,1	Luxemburgo	4,1	Luxemburgo	4,1	Japão	5,2
Alemanha	1,7	Alemanha	1,7	Reino Unido	2,7	Alemanha	3,7	Bélgica	4,9
Luxemburgo	1,6	França	1,1	França	2,6	Reino Unido	2,8	França	4,1
Brasil	1,5	Irlanda	1,1	Brasil	2,3	Ilhas Virgens	1,2	Luxemburgo	3,0
Suécia	1,3	Brasil	0,9	Argentina	1,7	Rep. Coreia	1,0	Brasil	2,2
Outros	2,8	Outros	1,8	Outros	3,2	Outros	2,3	Outros	9,0
Total	100	Total	100	Total	100	Mundo	100	Mundo	100

Fonte: Elaboração Própria a partir de dados dos Bancos Centrais dos três países

Como visto nesta subseção, embora as translatinas concentrem a maior parte dos seus investimentos na própria região, os fluxos de IED entre os quatro membros da Aliança do Pacífico são ainda bastante baixos. Porém, existe potencialidade para que este cenário mude à medida que políticas direcionadas ao incentivo de investimentos sejam implementadas.

Um dos fatores que contribui para essa possibilidade é o fato de que os quatro integrantes estão entre os países da América Latina que mais promoveram IED nos anos analisados. Outra questão relevante observada nessa subseção é que as maiores multinacionais latino-americanas estão localizadas no Brasil, Chile, Colômbia e México. E, como apresentado na tabela 12, o Brasil já aparece entre os maiores investidores do México e da Chile, no período analisado. Desse modo, seria interessante, também, que a Aliança do Pacífico buscasse criar um maior vínculo com o Brasil a fim de atrair investimentos procedentes das translatinas brasileiras. Neste sentido, como tratado no capítulo 3, os esforços de promover uma maior convergência entre a Aliança do Pacífico e MERCOSUL poderia contribuir para melhorar os fluxos de IED entre os países dos dois blocos.

Em relação aos investimentos recebidos da Região Ásia-Pacífico, observa-se que apenas a República da Coreia e o Japão aparecem entre os principais investidores do México no período analisado (2010 a 2014), mas que não chegam a atingir 10% do total recebido pelo país. O Japão também desponta entre os principais investidores do Chile, nos três últimos anos da análise. Mas somente em 2013, o país asiático chega a atingir 7,5% do total de investimentos recebidos pelo Chile. Nos demais anos, o percentual não chega a ultrapassar dois pontos.

Na próxima seção, serão analisados, com maior profundidade, os dados de comércio e de investimentos estrangeiros da Aliança do Pacífico com os Estados da Ásia-Pacífico, uma vez que um dos objetivos do bloco latino-americano é criar maiores vínculos com a essa região.

4.3 Relações comerciais e de investimento com a região Ásia-Pacífico

Um dos principais objetivos perseguidos pela Aliança do Pacífico, desde o seu lançamento, é se tornar mais atrativa para investimentos e comércio a fim de se projetar com maior competitividade especialmente à região da Ásia-Pacífico (DECLARAÇÃO DE LIMA, 2011). O interesse pela região dá-se pela enorme importância que alguns países asiáticos ganharam nos últimos anos no cenário econômico.

Como um dos interesses da Aliança do Pacífico é estreitar relações com a Ásia Pacífico, esta seção irá analisar os principais dados de comércio e de investimento estrangeiro com os principais países dessa região⁹³. A finalidade dessa seção é, portanto, identificar os principais obstáculos e oportunidades para que os países da Aliança do Pacífico consigam se projetar à Ásia Pacífico.

⁹³ A Aliança do Pacífico em nenhum documento menciona quais são os países considerados da Ásia-Pacífico. Deste modo, nesta tese, optou-se em adotar a classificação definida pela CEPAL, CAF, BID e outros órgãos da região, que inclusive têm contribuído com estudos elaborados a pedido do bloco sobre vínculos econômicos e de projeção com essa região. De acordo com essas instituições são considerados países da região Ásia Pacífico: China, República da Coreia, Japão, Austrália, Índia, os integrantes da ASEAN (Laos, Vietnam, Filipinas, Brunei, Indonésia, Myanmar, Tailândia, Camboja, Malásia, Singapura) e Nova Zelândia.

4.3.1 Relações de comércio e de investimento com a China

A China tornou-se um dos principais parceiros comerciais (ver tabela 13) tanto nas exportações como nas importações da maioria dos integrantes da Aliança do Pacífico. Deste modo, é natural que o bloco tenha o interesse em estreitar os vínculos principalmente com este país a fim de se beneficiar da sua expansão econômica.

**Tabela 13 – China no comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014
(posição no ranking e percentual do total de comércio)**

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	1	24,57	1	20,88
Colômbia ⁹⁴	2	10,5	2	18,41
México ⁹⁵	3	1,5	2	16,56
Peru	1	18,27	1	21,15

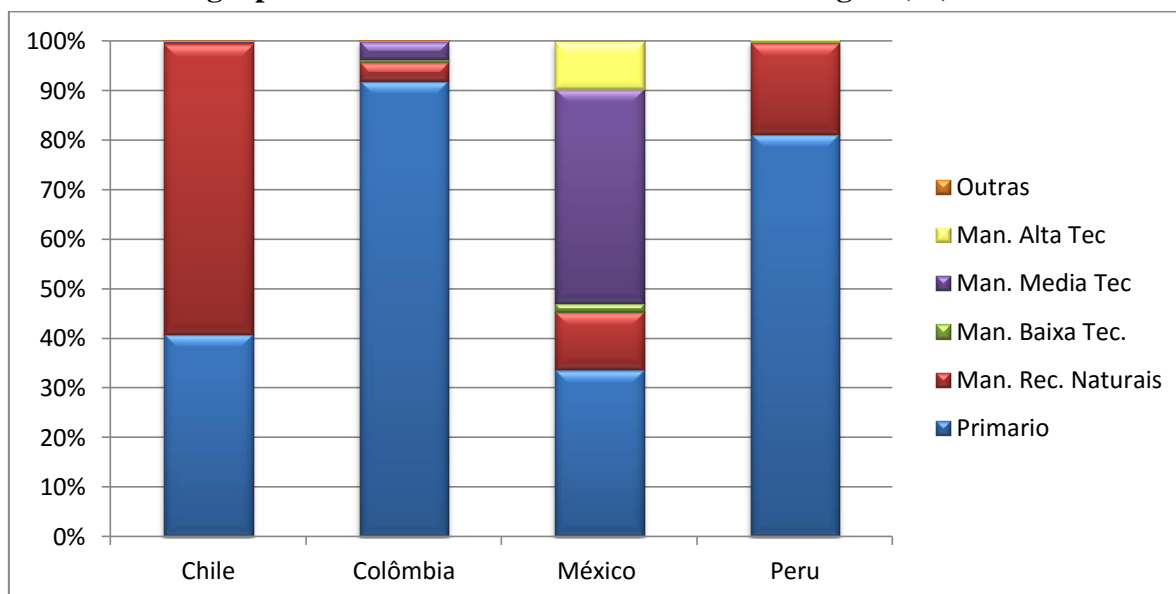
Fonte: Elaboração própria a partir da Base de Dados UNECLAC- SIGCI

Entretanto, as trocas comerciais dos quatro países com a China possuem um forte caráter interindustrial. As exportações da Aliança do Pacífico, em sua maioria, são compostas por bens primários (ver gráfico 4), enquanto as importações têm uma forte concentração em manufaturas de níveis tecnológicos variados (gráfico 5).

⁹⁴ O principal parceiro comercial da Colômbia nas exportações são os EUA, com um percentual de 36,5% do total exportado.

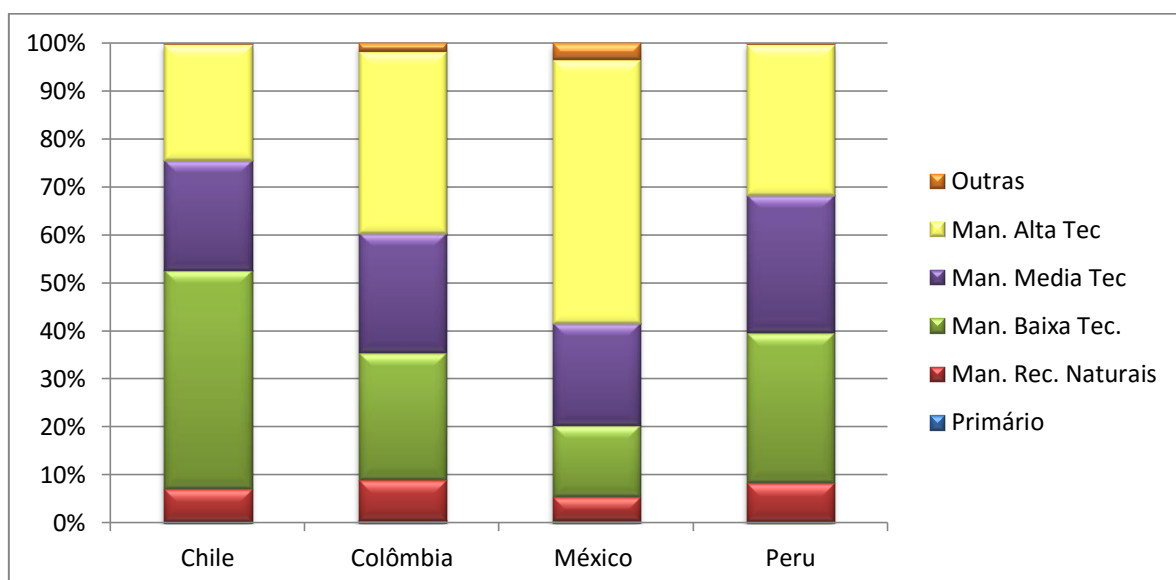
⁹⁵ O principal parceiro comercial do México nas exportações também são os EUA, que respondem por 77,8% do total exportado.

Gráfico 4 – China: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica (%) - 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Gráfico 5 – China: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica (%) - 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Como é possível observar nos dois gráficos, os integrantes da Aliança do Pacífico exportam principalmente produtos primários. No caso do Chile há uma forte presença também de manufaturados baseados em recursos naturais. E o México se destaca também pela exportação de manufaturas de baixa tecnologia. E em relação às importações da Aliança do

Pacífico, nota-se que o comércio de bens primários é praticamente inexistente. Em contrapartida, os integrantes do bloco importam bens manufaturados de baixa, média e alta tecnologia.

Os investimentos chineses destinados aos países da Aliança do Pacífico são principalmente nas áreas de mineração e recursos naturais, setores estes os quais o país possui grande déficit. As empresas chinesas estão entre as mais importantes no investimento de óleos e gás industrial na Argentina, Venezuela, Brasil, Colômbia, Equador e uma pequena presença no Peru também. Na mineração, as firmas chinesas têm concentrado seus investimentos no Peru e em menor escala no Brasil. Este último país, por sua vez, possui a maior presença de empresas chinesas no setor de manufaturados. Outras nações latino-americanas, como o Chile e o México, ainda não têm atraído um volume significativo de investimentos chineses (CHEN; LUDEÑA, 2013).

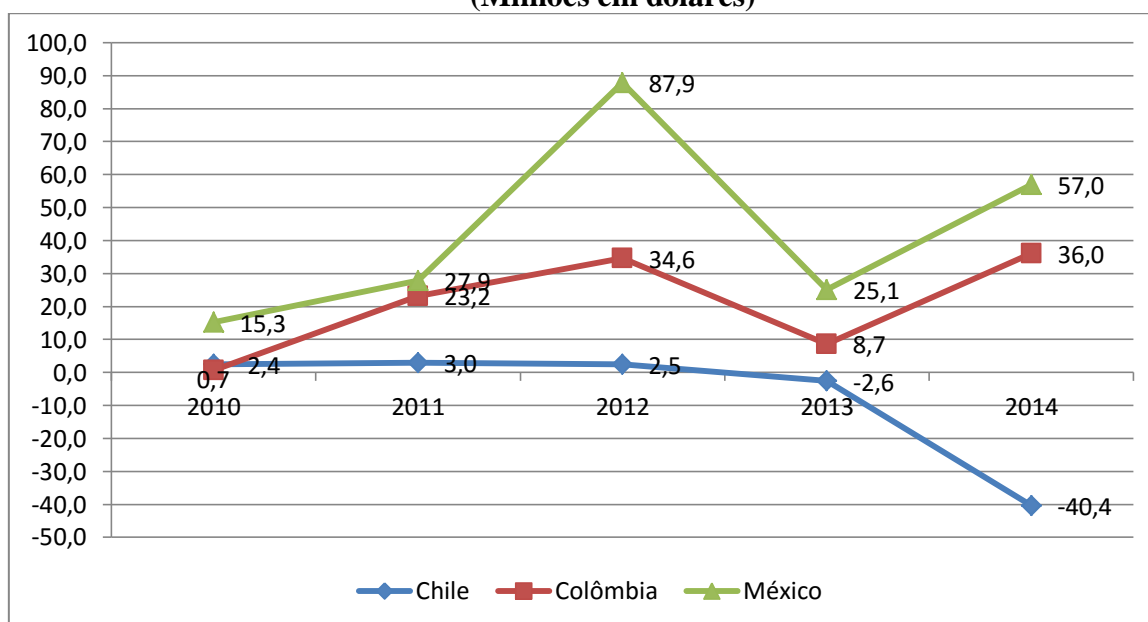
Tabela 14 - China: estimativa de investimento estrangeiro direto em países selecionados da América Latina, 2011-2012
(Milhões de dólares)

	2011	2012
Argentina	2.450,0	600,0
Brasil	5.676,0	6.066,63
Chile	-----	76,0
Colômbia	293,0	996,0
Equador	59,0	86,0
México	2,0	74,0
Peru	829,0	1306,84
Venezuela	-----	-----
Total	9.309	9.206

Fonte: Chen; Ludeña (2013) a partir de dados da CEPAL, com base em relatórios da Bloomberg, dados oficiais dos países, Heritage Foundation e FDI Markets

Outros dados de IED informados pelos países receptores mostram a quase inexistência de investimentos chineses, principalmente, no Chile. Ao analisar o período de 2010 a 2014, observa-se que a partir de 2013 o Chile passou a registrar fluxo negativo de IED com a China (ver gráfico 6).

Gráfico 6 - China: Fluxos de IED recebidos pelos países da Aliança do Pacífico^a – 2010 a 2014
(Milhões em dólares)

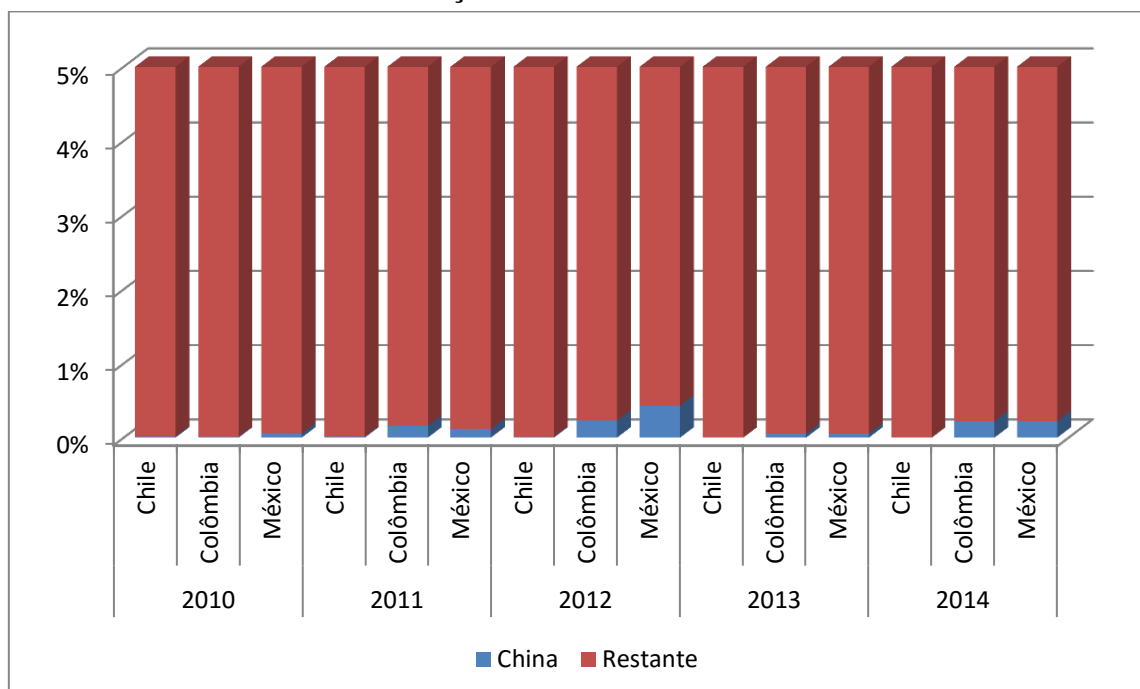


Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados

^a O Banco Central do Peru não disponibiliza dados do fluxo de IED desagregado por país

Na participação total de investimentos recebidos pelos integrantes da Aliança do Pacífico, a China não chega a alcançar um ponto percentual no período analisado. Dos três integrantes do bloco, que constam informações, o México foi o país que registrou o maior percentual de IED, de apenas 0,43%, no ano de 2012 (ver gráfico 7).

Gráfico 7 - China: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico^a – 2010 a 2014



Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados
^a O Banco Central do Peru não disponibiliza dados do fluxo de IED desagregado por país

4.3.2 Relações de comércio e de investimento com o Japão

Diferentemente do que ocorre com a China no comércio com a Aliança do Pacífico, o Japão aparece em posição de destaque apenas nas exportações do Chile. No ano de 2014, esse país foi o terceiro principal destino dos produtos provenientes do Chile, atingido 10% do total comercializado no exterior. Já nas importações, o país ocupou a nona posição, com apenas 3,26% de tudo que foi adquirido pelo Chile. Em relação às exportações da Colômbia e do México, o Japão não chegou a atingir um ponto percentual do total comercializado (ver tabela 15).

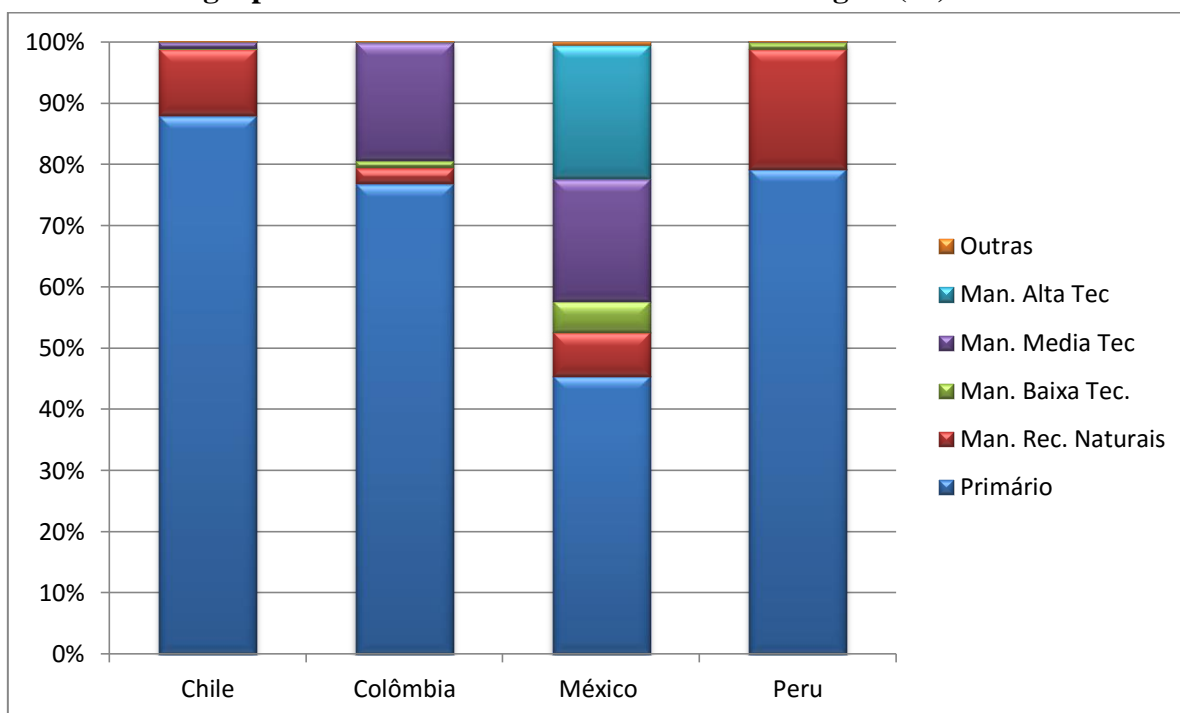
Tabela 15 – Japão: comércio com a Aliança do Pacífico – 2014
(posição no ranking e percentual no total de cada integrante)

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	3	10,01	9	3,26
Colômbia	26	0,77	7	2,38
México	9	0,66	4	4,39
Peru	6	4,12	11	2,62

Fonte: Elaboração própria a partir da Base de Dados UNECLAC- SIGCI

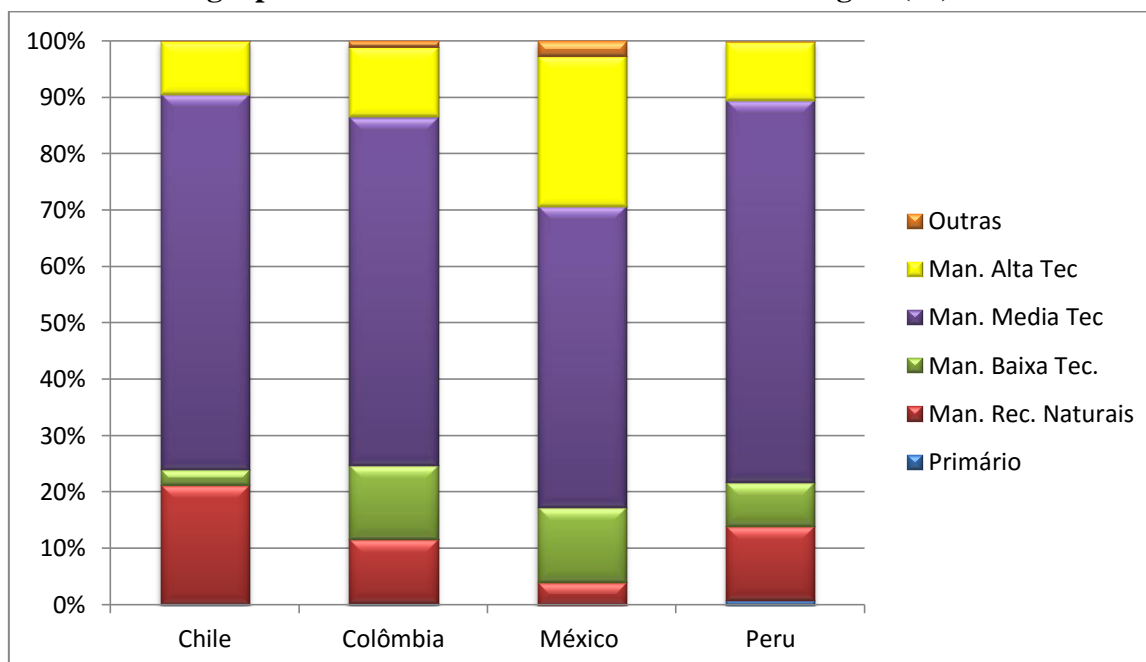
O padrão de comércio do Japão com os integrantes da Aliança do Pacífico também possui um caráter interindustrial, o mesmo que ocorre com a China. Os integrantes do bloco exportam principalmente produtos primários (ver gráfico 8) e importam bens manufaturados de média tecnologia. No caso do Chile, os produtos primários chegaram a corresponder mais de 80% de tudo que foi exportado para o Japão em 2014. Em contrapartida, as manufaturas de diversas intensidades tecnológicas equivaleram a 90% do total importado pelo Chile. O México, por sua vez, foi o integrante que apresentou trocas comerciais mais diversificadas. Mesmo assim, os bens primários tiveram um maior peso nas exportações para o Japão, correspondendo a 40% do total exportado (ver gráfico 9).

Gráfico 8 – Japão: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Gráfico 9 - Japão: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a intensidade tecnológica (%) - 2014

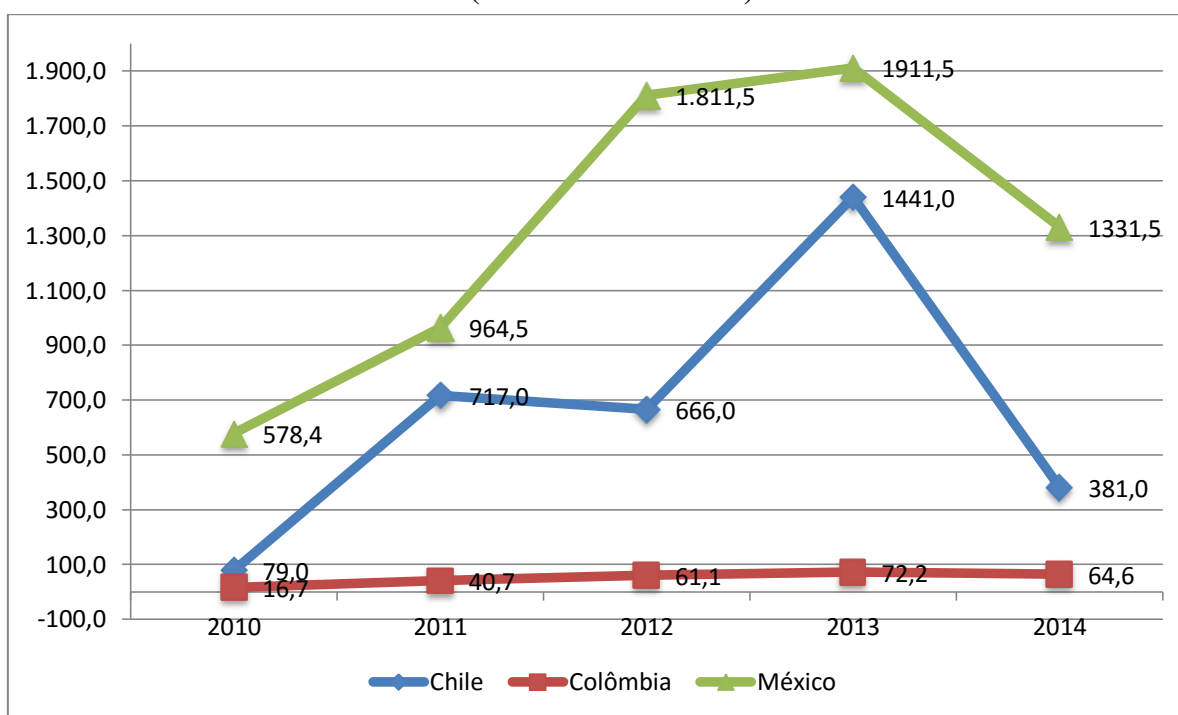


Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação aos investimentos estrangeiros, a Colômbia é o país que menos recebeu investimentos dos três integrantes da Aliança do Pacífico. Do período analisado (2010- 2014) o fluxo de IED foi quase inexistente. O maior registro de IED recebido do Japão ocorreu em 2013 quando a Colômbia recebeu apenas U\$S 72,2 milhões de um total de mais de U\$16 bilhões provenientes de outras partes do mundo.

O México, por sua vez, é o país que mais recebeu investimentos estrangeiros provenientes do Japão no período analisado. Como mostrado anteriormente (ver tabela 12), o Japão está entre os dez principais investidores do México. E o maior volume de IED recebido foi de US\$ 1,9 bilhão no ano de 2013. No ano seguinte, o México sofreu uma queda nos ingressos de IED de origem japonesa. O mesmo ocorreu com o Chile, que vinha registrando uma tendência de crescimento de investimentos do Japão até sofrer uma grande diminuição em 2014 (ver gráfico 10).

Gráfico 10 – Japão: Fluxos de IED recebidos pelos países da Aliança do Pacífico^a 2010 a 2014
(Milhões em dólares)



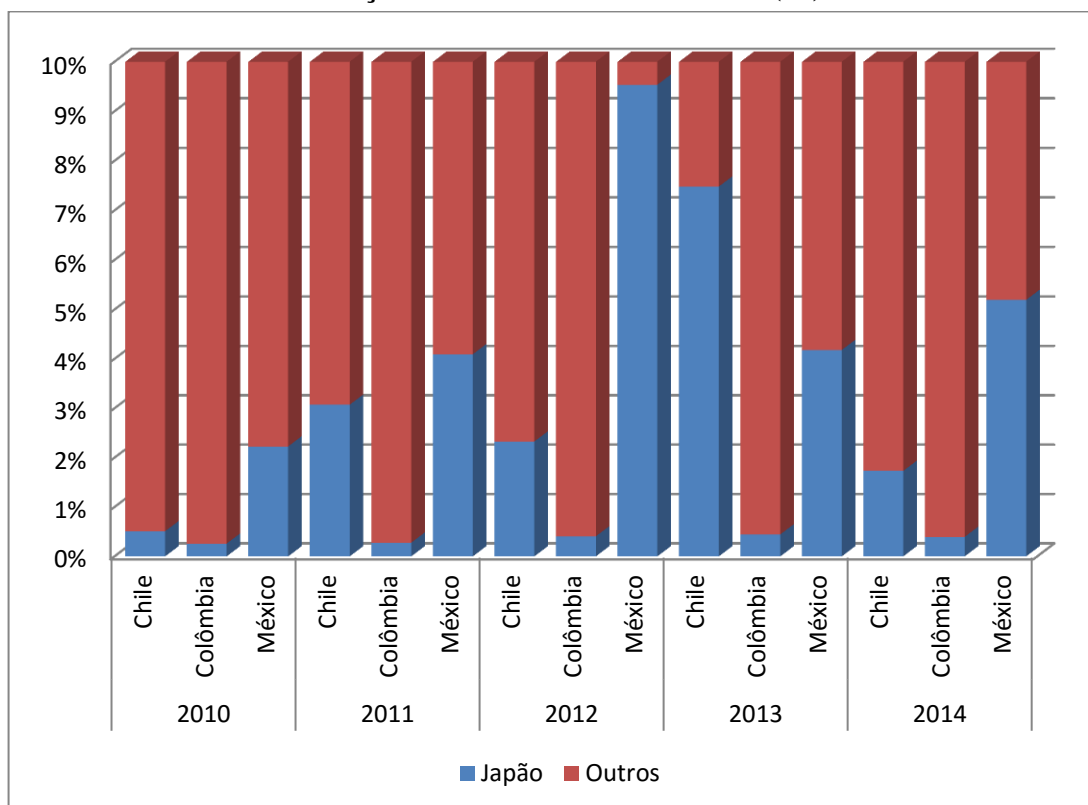
Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados

^a O Banco Central do Peru não disponibiliza dados do fluxo de IED desagregado por país

Ao analisar o IED procedente do Japão na participação total de investimentos estrangeiros recebidos pelos três integrantes da Aliança do Pacífico (ver gráfico 11), observa-se que esse país ocupa também uma maior parcela dos investimentos recebidos pelo México. Embora o maior volume de IED japonês no México tenha sido registrado em 2013, o maior percentual do total ocorreu em 2012, quando o Japão ficou em terceiro lugar entre os que mais investiram no México. Naquele ano, o IED japonês alcançou 9,5% do volume total de ingressos.

O Japão também aparece em destaque nos investimentos recebidos pelo Chile, embora o percentual do IED japonês na participação total seja ainda menor do que ocupa nos ingressos totais enviados ao México. Em 2013, por exemplo, quando o Japão ocupou a sexta posição entre os que mais investiram no Chile, a parcela de sua participação nos investimentos destinados ao Chile foi de 7,5%.

Gráfico 11 – Japão: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico^a – 2010 a 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados
^a O Banco Central do Peru não disponibilizados do fluxo de IED desagregado por país

4.3.3 Relações de comércio e de investimento com a Índia

A participação da Índia no comércio com os países da Aliança do Pacífico chega ao máximo de 5% do total das trocas comerciais realizadas em 2014 (ver tabela 16). O integrante do bloco que aparece com o maior percentual de suas exportações destinadas à Índia foi a Colômbia, que registrou exatamente cinco pontos percentuais. Mesmo com uma baixa participação nas exportações colombianas, a Índia foi o quinto principal destino para os bens produzidos na Colômbia. E, nas importações, novamente a Colômbia aparece com o maior percentual de aquisições de produtos procedentes da Índia do total de suas aquisições, mas que não chegam a 2%.

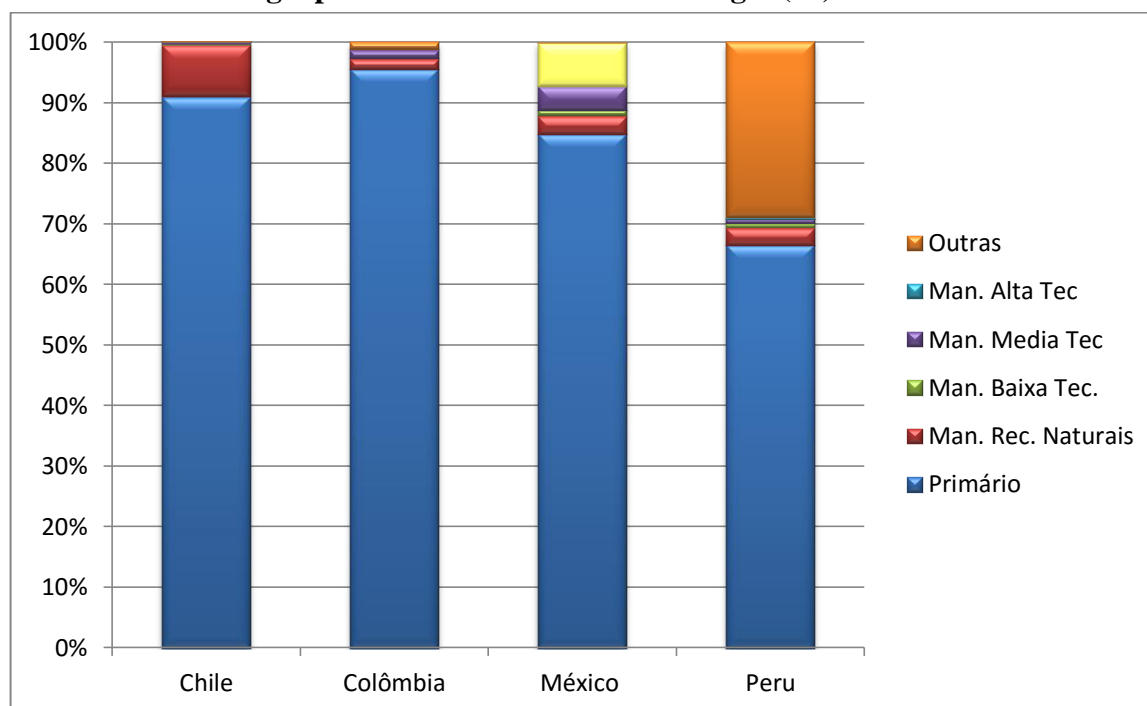
**Tabela 16 – Índia: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014
(posição no ranking e percentual do total de comércio)**

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	6	3,53	21	0,94
Colômbia	5	5	9	2,14
México	8	0,68	14	0,93
Peru	21	0,83	13	1,98

Fonte: Elaboração própria a partir da Base de Dados UNECLAC- SIGCI

As exportações dos países da Aliança do Pacífico destinadas para a Índia é composta em sua grande maioria de produtos primários. No caso da Colômbia, no ano de 2014, este setor chegou a ultrapassar 90% de tudo que foi exportado para a Índia. Até mesmo o México, que possui uma economia mais diversificada em relação aos demais integrantes do bloco, os produtos primários corresponderam a 80% do total enviado à Índia nesse mesmo ano.

Gráfico 12 – Índia: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014

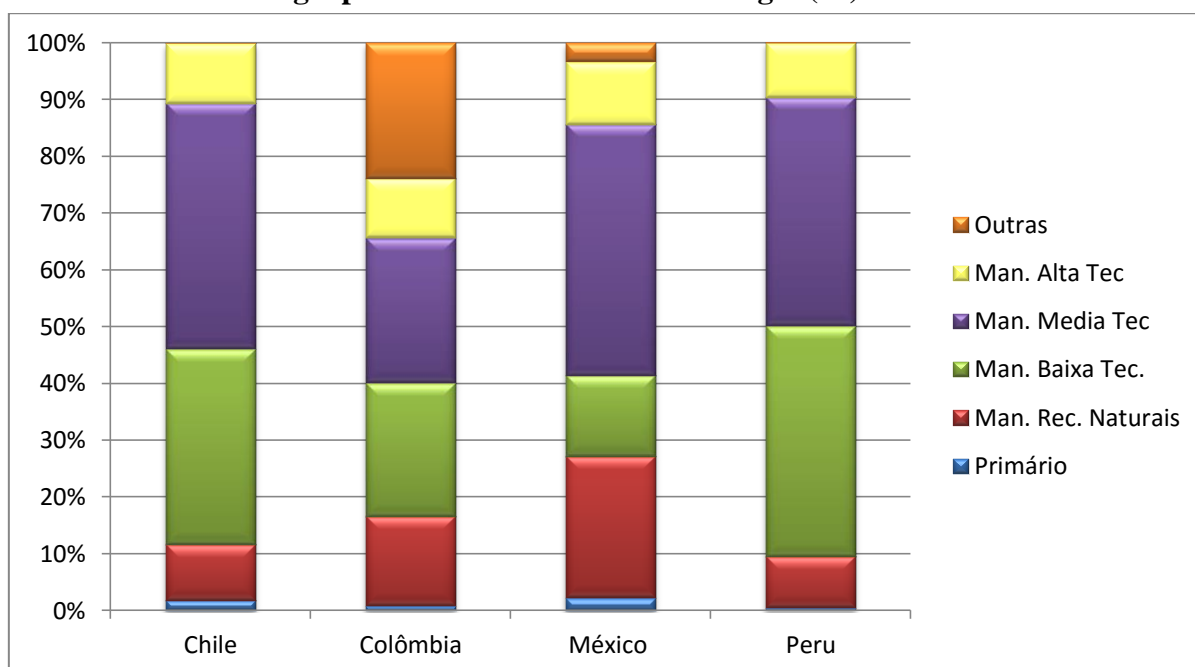


Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Ao analisar as importações procedentes da Índia, no ano de 2014 (ver gráfico 13), observa-se que o segue o mesmo padrão de comércio de outros países asiáticos. Os

integrantes da Aliança do Pacífico adquirem praticamente apenas manufaturados das mais variadas intensidades tecnológicas. O padrão de comércio possui, portanto, um forte caráter interindustrial.

Gráfico 13 – Índia: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação aos investimentos estrangeiros diretos, apenas México e Colômbia disponibilizam informações sobre o fluxo de IED com a Índia (ver tabela 17). Ao analisar os dados, constata-se que o ingresso de investimentos indianos é praticamente inexistente em ambos os países, pois não chega a atingir 0,05% do total que o México e Colômbia receberam entre 2010 e 2014. Muito provavelmente o Chile não fornece informações sobre IED com a Índia, pois o fluxo deve ser ainda mais baixo do que ocorre com os demais integrantes do bloco.

**Tabela 17 – Índia: Participação no total de IED recebido por México e Colômbia⁹⁶
- 2010 a 2014
(Milhões em dólares e %)**

México					
	2010	2011	2012	2013	2014
Montante	6,0	7,9	1,9	0,5	12,4
%	0,022733	0,033269	0,009357	0,001093	0,048383
Colômbia					
	2010	2011	2012	2013	2014
Montante	1,4	2,3	5,1	6,1	7,4
%	0,021119	0,015702	0,033911	0,037634	0,045331

Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos dois países selecionados

4.3.4 Relações comerciais e de investimento com a República da Coreia

Como ocorre com o Japão e com a Índia, o fluxo comercial da República da Coreia com os integrantes da Aliança do Pacífico não chegou a atingir 10% em 2014. O Chile foi o país a registrar o maior percentual de suas exportações com a Índia, alcançando 6% do total destinado ao exterior. Mesmo com o baixo percentual, a Coreia foi o quarto principal destino dos produtos produzidos no Chile, explicado por sua grande diversidade de parceiros comerciais. O México, por sua vez, foi o integrante que registrou o menor percentual de participação da Índia em suas exportações, com apenas 0,51% (ver tabela 18).

**Tabela 18 – República da Coreia: comércio com a Aliança do Pacífico – 2014
(posição no ranking e percentual do total de comércio)**

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	4	6,23	10	3,19
Colômbia	22	0,95	8	2,34
México	12	0,51	4	3,44
Peru	11	3,16	7	3,27

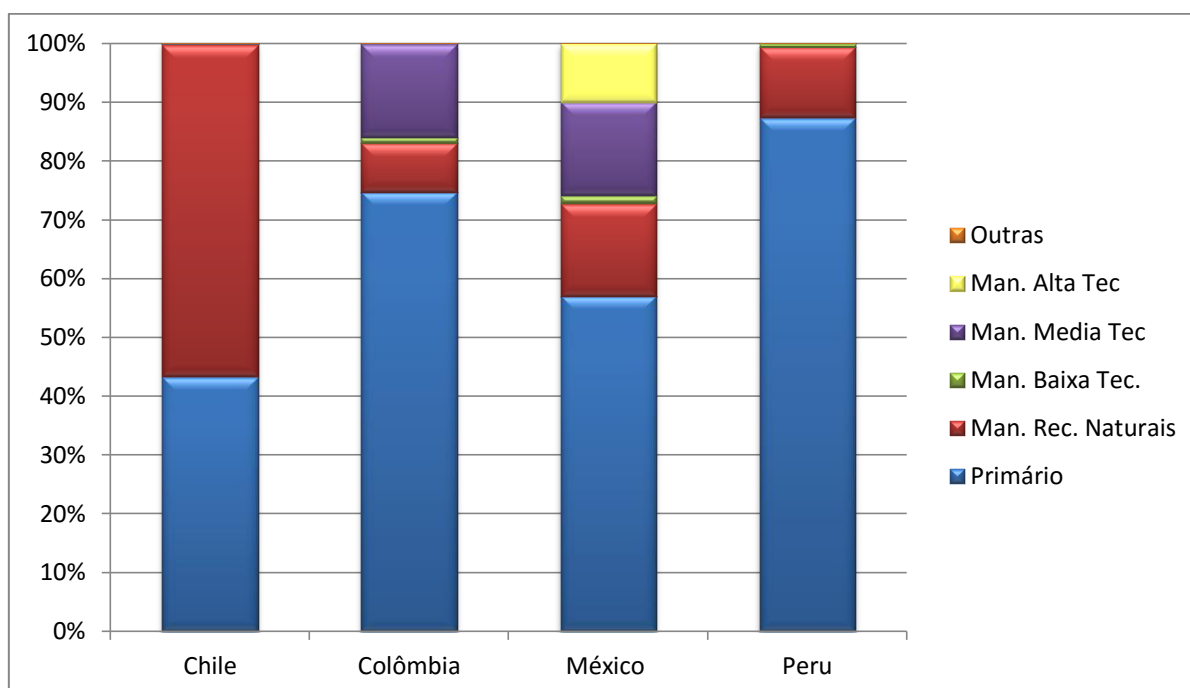
Fonte: Elaboração própria a partir da Base de Dados UNECLAC- SIGCI

Ao analisar a composição das exportações dos países da Aliança do Pacífico destinada à República da Coreia, observa-se, como nos outros casos analisados, a forte predominância

⁹⁶ Além do Peru, o Chile não disponibiliza dados de IED com a Índia por se tratar de valores abaixo de 1% dos investimentos totais. As informações são incluídas nas estatísticas como restante da Ásia.

de bens primários. A única diferença diz respeito aos produtos chilenos. Ao contrário dos demais integrantes, os produtos manufaturados baseados em recursos naturais responderam por quase 60% de tudo que foi destinado à Coreia em 2014. Os bens primários vieram em segundo lugar, com os outros 40% restantes (ver gráfico 14).

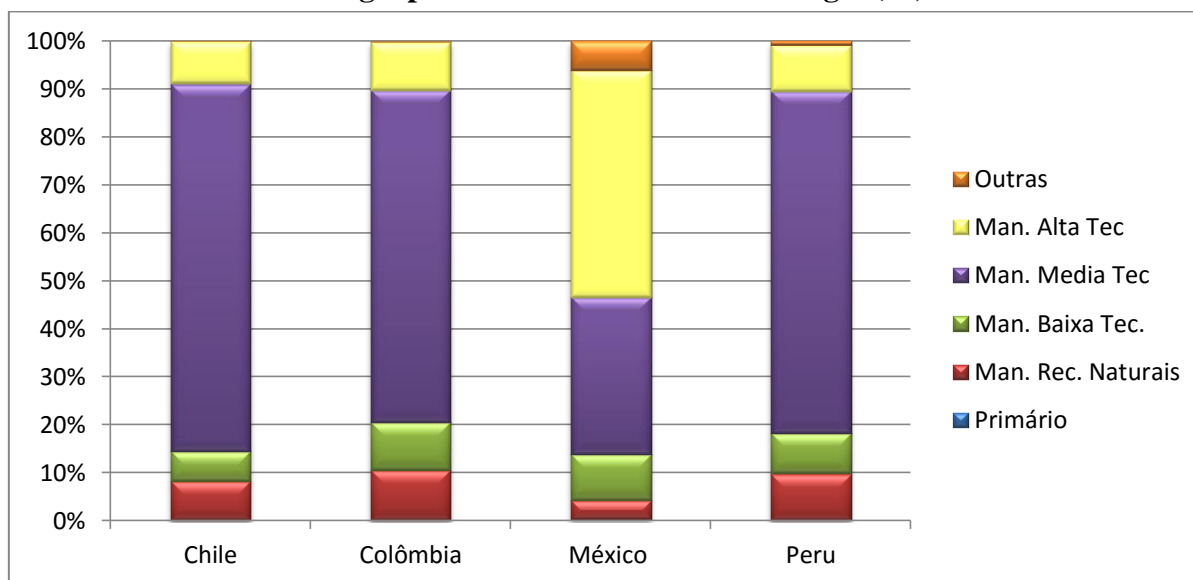
Gráfico 14 – República da Coreia: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Nas importações, por sua vez, os países da Aliança do Pacífico adquiriram da Coreia, no ano de 2014, bens manufaturados de intensidade tecnológica variadas, com destaque principalmente para manufaturas de média tecnologia. No caso do México, os manufaturados de alta tecnologia tiveram a maior participação no total adquirido da Coreia. Esses bens corresponderam a quase 50% do total importado desse país (ver Gráfico 15).

**Gráfico 15 – República da Coreia: participação nas importações Aliança do Pacífico
Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014**

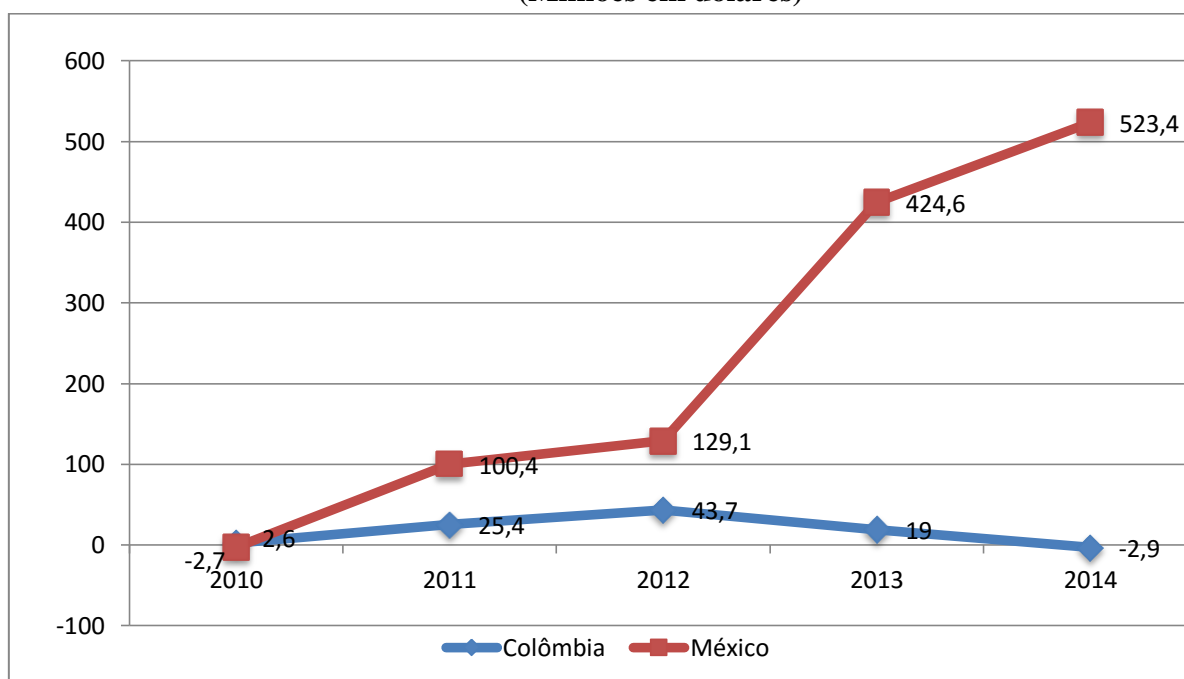


Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação ao investimento estrangeiro direto, somente a Colômbia e o México disponibilizam informações de fluxos de IED recebidos da Coreia. Ao analisar o gráfico 16, observa-se que os investimentos coreanos destinados ao México aumentaram todos os anos no período de 2010 a 2014. O México passou de um fluxo negativo, em 2010, de -2,7 milhões de dólares para uma entrada total de US\$ 523,4 milhões, em 2014.

Em contrapartida, a Colômbia tem recebido um volume baixo de IED da Coreia. No período analisado, o país passou de um IED de US\$ 2,6 milhões, em 2010, para um fluxo negativo de 2,9 milhões de dólares em 2014. E é possível que o Chile não divulgue dados de investimentos recebidos da Coreia por se tratar de uma quantia muito baixa.

Gráfico 16 – República da Coreia: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico^a 2010 a 2014 (Milhões em dólares)

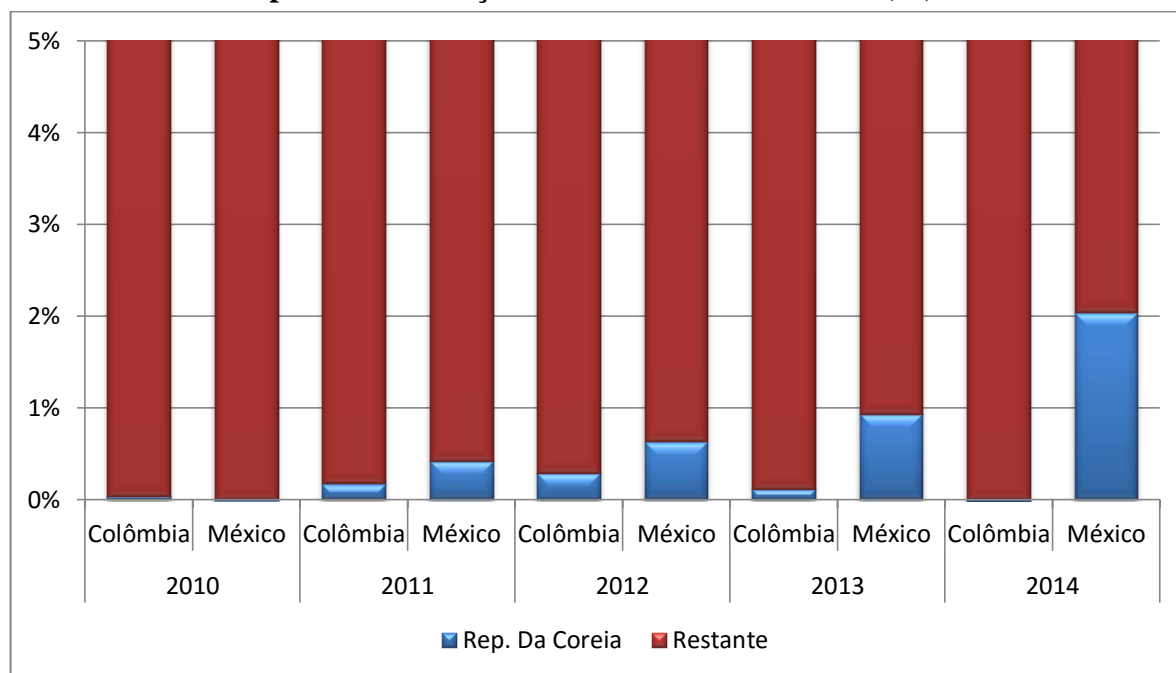


Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos países selecionados

^a O Banco Central do Peru não disponibiliza dados do fluxo de IED desagregado por país e também não há informações do Chile.

Em relação à participação da Coreia nos investimentos estrangeiros totais recebidos pelos dois países, somente o México chega a registrar mais de um ponto percentual de ingressos procedentes do país asiático. Mas essa porcentagem só chegou a ser registrado a partir de 2013, quando a Coreia aparece como o décimo principal investidor, embora tenha alcançado apenas 1% do total dos ingressos. E a maior participação da Coreia nos investimentos estrangeiros recebidos pelo México ocorreu no ano seguinte, em 2014, quando atingiu somente dois pontos percentuais (ver gráfico 17).

Gráfico 17 – República da Coreia: participação no total de IED recebido por dois países da Aliança do Pacífico^a – 2010 a 2014 (%)

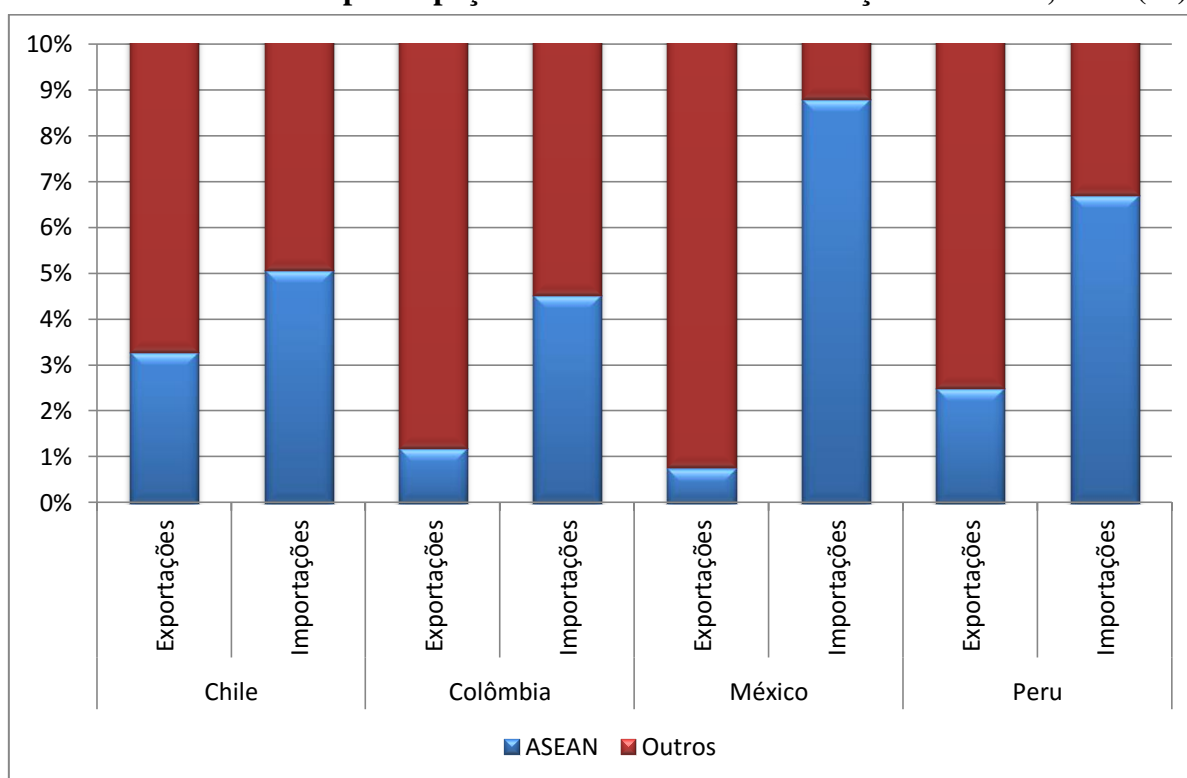


Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados
^a O Banco Central do Peru não disponibilizados do fluxo de IED desagregado por país

4.3.5 Relações comerciais com o bloco ASEAN⁹⁷

Ao analisar a somatória do comércio dos dez integrantes da ASEAN com os quatro países da Aliança do Pacífico, observa-se que o bloco asiático chega a atingir no máximo 8% do total das importações realizadas pelo México em 2014. Em relação às exportações, a participação da ASEAN no total destinado ao mundo pelos quatro integrantes é ainda menor. O Chile foi o país a registrar o maior percentual de suas exportações com a ASEAN, alcançando somente 3% do total destinado ao exterior. O gráfico 18 mostra, portanto, que mesmo considerando a somatória do comércio dos dez países asiáticos o percentual de trocas registrado com os integrantes da Aliança do Pacífico mantém-se bastante baixo.

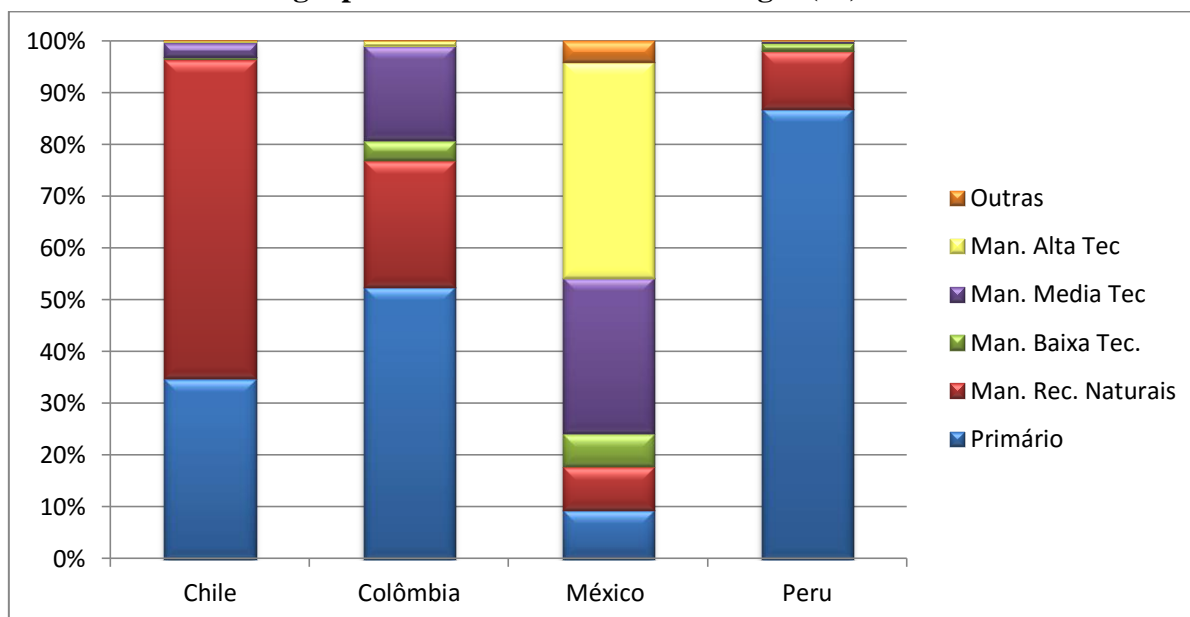
⁹⁷ O bloco ASEAN (Associação de Nações do Sudeste Asiático) é composto pelos seguintes países: Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Singapura, Tailândia e Vietnam.

Gráfico 18 – ASEAN: participação no comércio com a Aliança do Pacífico, 2014 (%)

Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Ao analisar a composição das exportações destinadas à ASEAN, em 2014, observa-se a forte predominância de produtos primários apenas no caso da Colômbia e do Peru, sendo que neste último os primários corresponderam a mais de 80% do total. No caso do Chile, por sua vez, como ocorre nas exportações para a Coreia, os bens manufaturados baseados em recursos naturais predominam em sua pauta exportadora. E o México apresenta uma oferta mais diversificada de mercadorias, com destaque, principalmente, ao setor de manufaturados de alta tecnologia, que equivale a 41% do total destinado aos membros da ASEAN (ver gráfico 19).

Gráfico 19 – ASEAN: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014

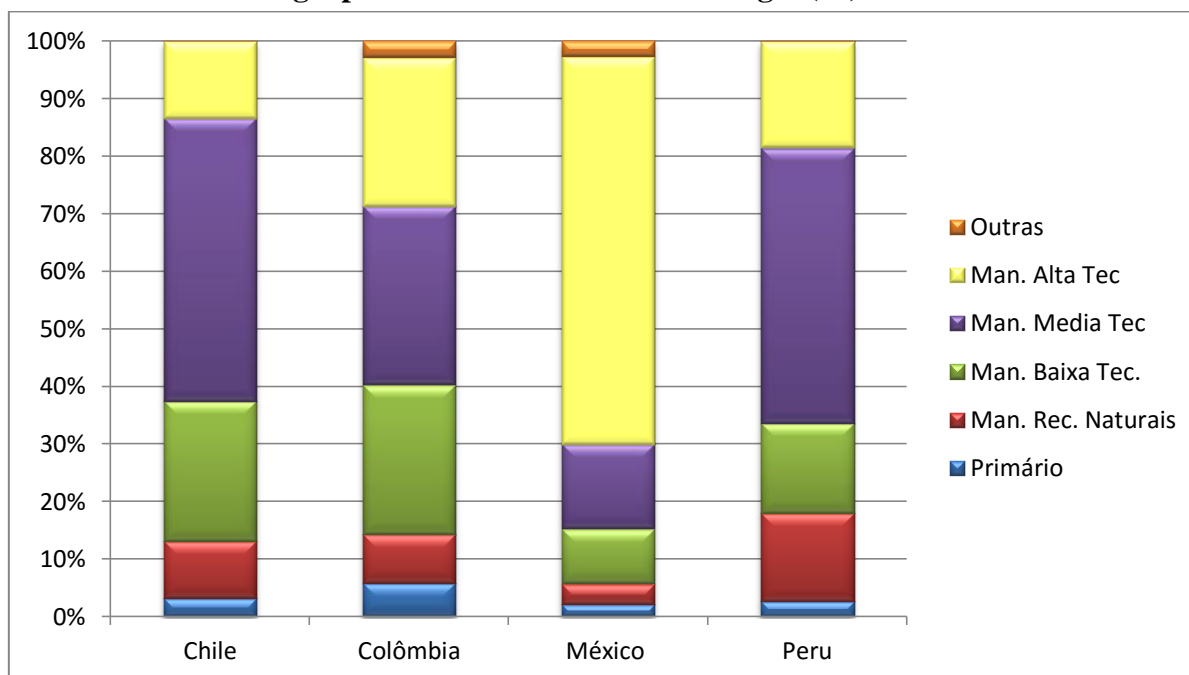


Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação à aquisição de produtos procedentes da ASEAN (ver gráfico 20), os integrantes da Aliança do Pacífico importam manufaturados de diversas intensidades tecnológicas, o mesmo que ocorre com os outros países da região da Ásia-Pacífico analisados nesta seção. Dos quatro países, o México é o que apresenta uma pauta importadora mais concentrada. Do total de bens originários do bloco asiático, os manufaturados de alta tecnologia têm um maior peso. Esses produtos responderam por mais de 60% de tudo que o México adquiriu da ASEAN em 2014.

A partir da análise das trocas comerciais, percebe-se, portanto, que o México é o integrante que apresenta um padrão de comércio com caráter mais intraindustrial, uma vez que tanto as suas exportações como importações estão baseadas principalmente em manufaturados de alta tecnologia. Entretanto, para se confirmar tal observação é necessária uma análise mais aprofundada sobre as trocas comerciais, com uma maior desagregação dos produtos, em pelo menos 4 dígitos do Sistema Harmonizado.

Gráfico 20 – ASEAN: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

4.3.6 Relações comerciais e de investimento com a Austrália

As trocas comerciais da Austrália com os integrantes da Aliança do Pacífico são bastante baixas e não chegam a atingir ao menos um ponto percentual com a maioria deles. Dos quatro membros do bloco, somente o Chile destinou 1% de suas exportações para a Austrália. E em relação às importações, todos os países registraram um percentual bem abaixo de um ponto percentual.

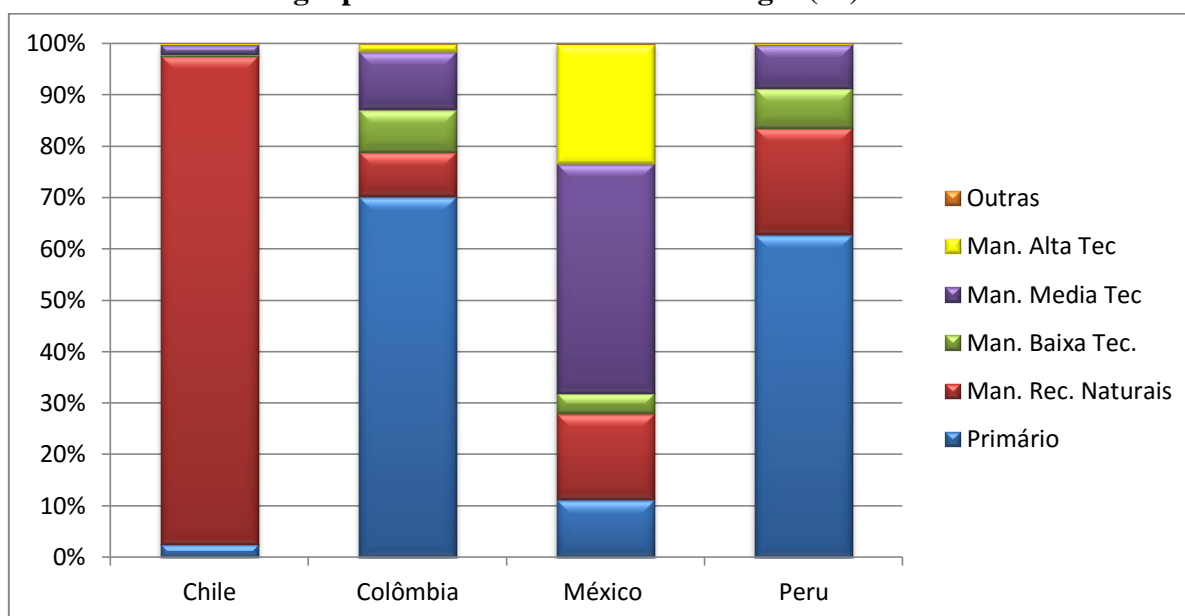
Tabela 19 – Austrália: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total de comércio)

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	20	1,17	28	0,41
Colômbia	49	0,09	58	0,07
México	23	0,25	39	0,14
Peru	31	0,33	36	0,31

Fonte: Elaboração própria a partir da Base de Dados UNECLAC- SIGCI

Ao analisar a composição das exportações da Aliança do Pacífico com a Austrália, observa-se que apenas a Colômbia e o Peru apresentam o mesmo padrão de comércio que ocorre com a maioria da região da Ásia-Pacífico, ou seja, os produtos primários têm a maior participação do total dos bens destinados à Austrália. No caso da Colômbia, os produtos básicos chegam a corresponder a 70% de tudo que foi vendido para a Austrália, em 2014. O Chile, por sua vez, exporta quase exclusivamente produtos manufaturados baseados em recursos naturais, responsável por mais de 90% do total destinado à Austrália. O México, como ocorre com outros países da região, tem uma pauta exportadora mais diversificada, com destaque para manufaturas de média tecnologia (ver gráfico 21).

Gráfico 21 – Austrália: participação nas exportações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



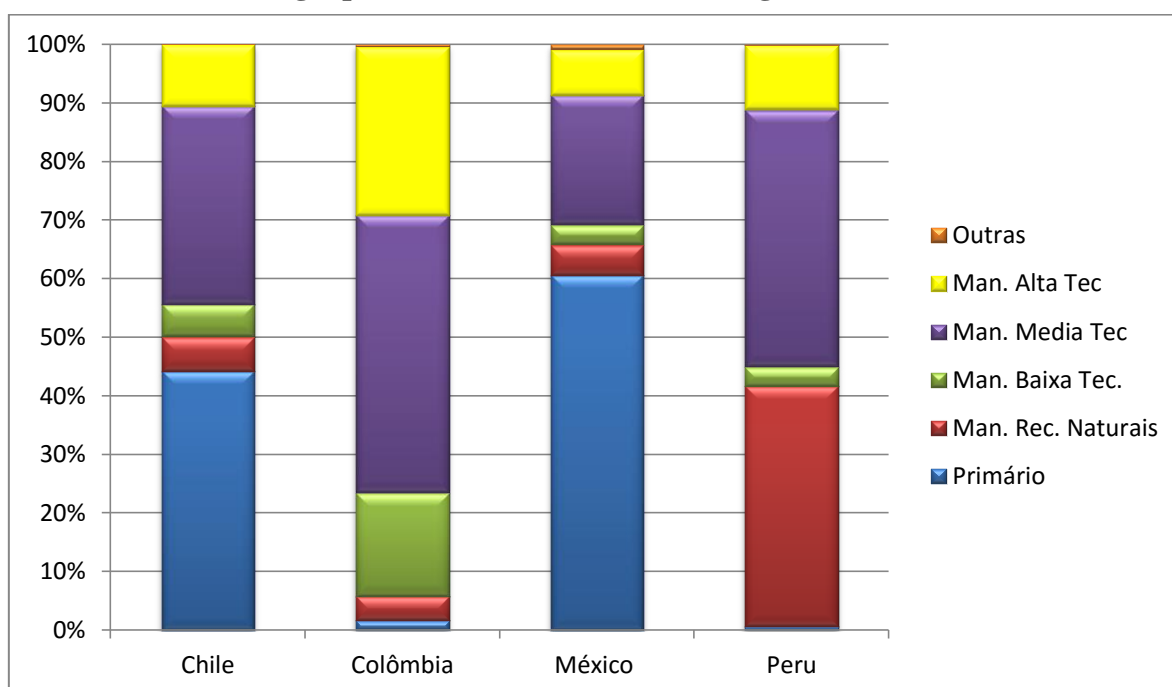
Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação aos produtos importados da Austrália, diferentemente do que ocorre com os demais países da região da Ásia-Pacífico analisados nesta seção, os bens primários aparecem em destaque nas importações do Chile e do México. No caso do México, os produtos básicos chegam a corresponder a 60% do total que foi adquirido em 2014⁹⁸. O único país entre os quatro integrantes da Aliança do Pacífico a manter o mesmo padrão de importação apresentado com os demais países da região Ásia-Pacífico foi a Colômbia. No ano

⁹⁸De acordo com dados estatísticos da CEPAL, o México importa da Austrália principalmente carvão, que foi responsável por 40% do total de produtos primários adquiridos em 2014.

de 2014, a Colômbia adquiriu bens manufaturados de baixa, média e alta intensidade tecnológica. No caso do Peru, embora os manufaturados de média intensidade tecnológica tenham maior peso nas suas importações procedentes da Austrália (44%), os manufaturados baseados em recursos naturais também se destacam (41%) (ver gráfico 22).

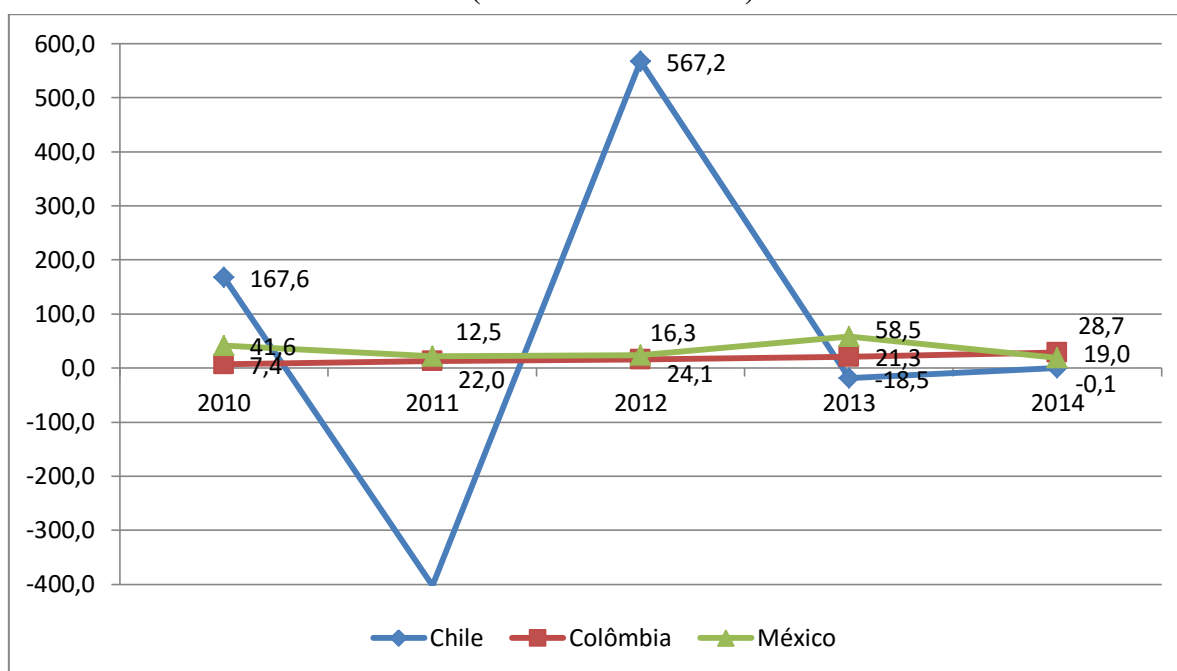
Gráfico 22 – Austrália: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Ao analisar os dados de investimentos estrangeiros recebidos pelos integrantes da Aliança do Pacífico (ver gráfico 23), observa-se que os ingressos são bastante baixos não chegando a atingir US\$ 100 milhões no período de 2010 a 2014. Dos três membros do bloco (Chile, Colômbia e México), que fornecem informações de IED com a Austrália, somente o Chile ultrapassa essa cifra, no ano de 2012, quando recebeu um total de US\$ 567 milhões. Nos demais anos do período, o país registrou fluxo negativo na maioria das vezes.

**Gráfico 23 – Austrália: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico ^a
2010 a 2014
(Milhões em dólares)**

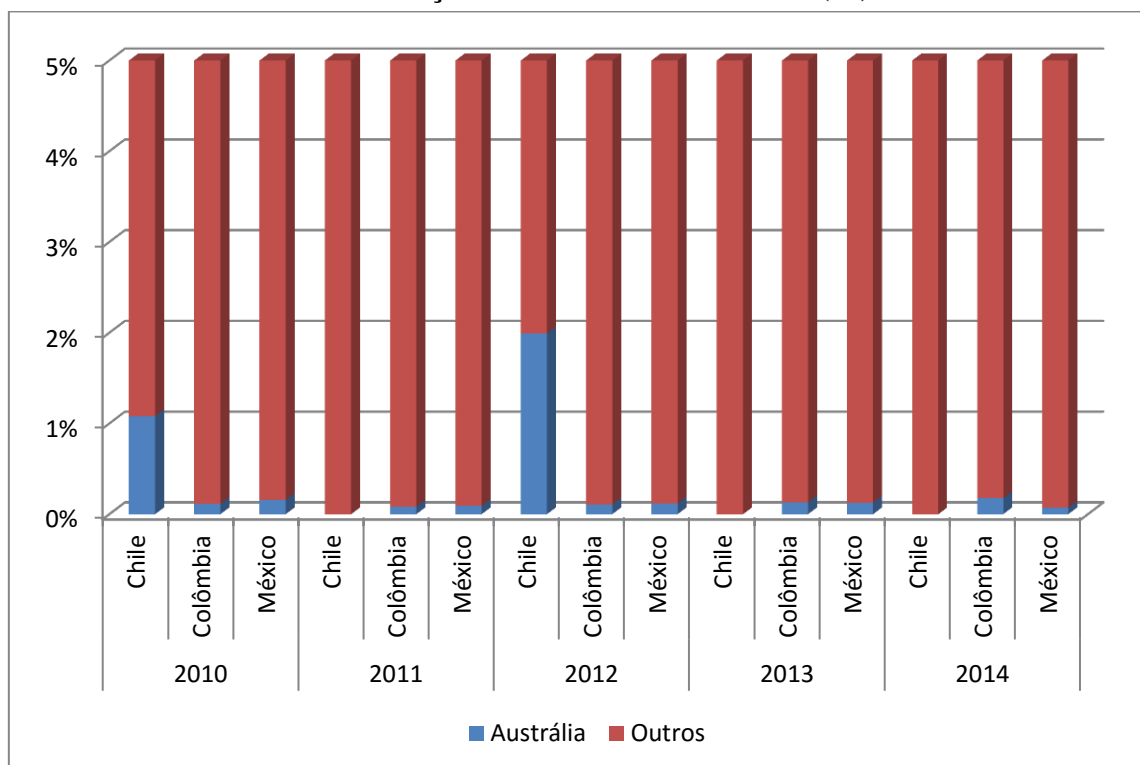


Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados

^a O Banco Central do Peru não disponibiliza dados de fluxo de IED desagregado por país de origem

Ao analisar a participação da Austrália no total de investimentos recebidos pelos três integrantes da Aliança do Pacífico, observa-se que somente o Chile chegou a registrar mais de um ponto percentual de ingressos procedentes da Austrália. Porém, a maior participação alcançada no período analisado foi em 2012, quando atingiu apenas 2% do total recebido. Os outros dois integrantes não chegaram a registrar nem ao menos um ponto percentual, como pode ser observado no gráfico (ver gráfico 24).

Gráfico 24 – Austrália: participação no total de IED recebido por três países da Aliança do Pacífico – 2010 a 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados

4.3.7 Relações comerciais e de investimento com a Nova Zelândia

As trocas comerciais da Aliança do Pacífico com a Nova Zelândia são quase inexistentes. Nenhum dos integrantes chega a atingir ao menos um ponto percentual de suas exportações e importações com esse país. A tabela 20 mostra que, em 2014, o Chile foi o integrante a atingir o maior percentual de exportações (0,13%) e importações (0,18%) com a Nova Zelândia.

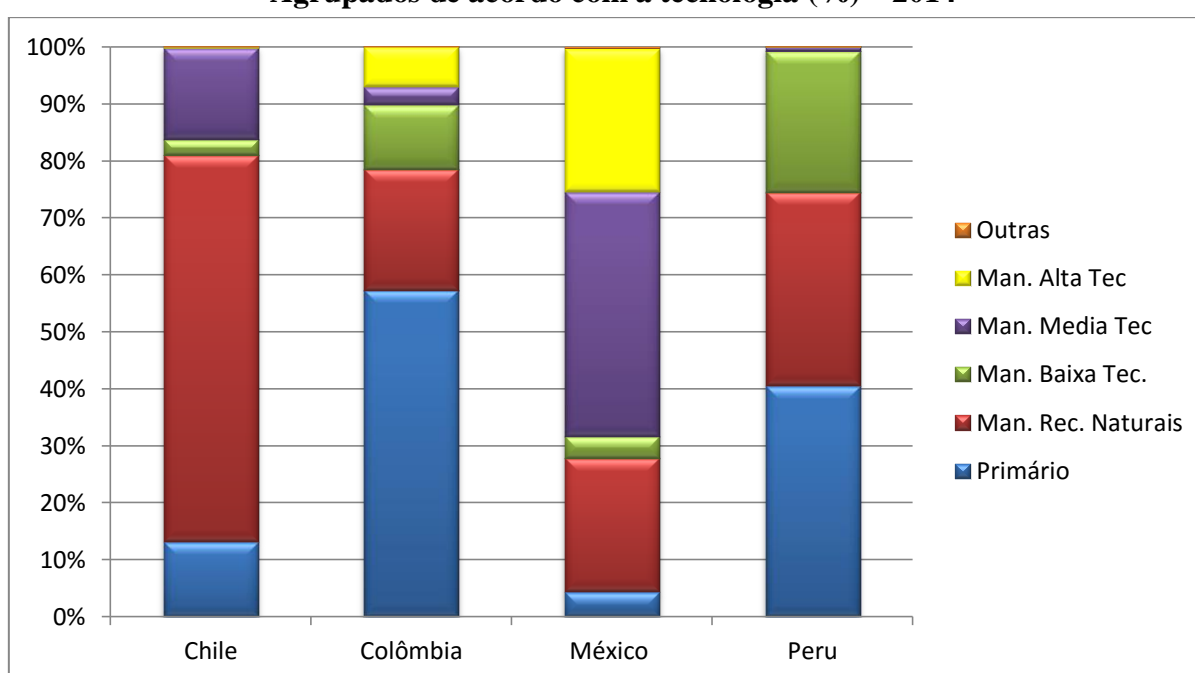
Tabela 20 – Nova Zelândia: comércio com os integrantes da Aliança do Pacífico – 2014 (posição no ranking e percentual do total do comércio mundial)

Países	Exportações		Importações	
	Posição no ranking	Percentual do total	Posição no ranking	Percentual do total
Chile	49	0,13	41	0,18
Colômbia	68	0,03	75	0,02
México	60	0,02	50	0,09
Peru	53	0,08	39	0,31

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNECLAC- SIGCI

Ao analisar a composição das exportações destinadas à Nova Zelândia, observa-se um padrão de comércio bastante semelhante ao que ocorre com a maioria dos países da região Ásia-Pacífico. A Colômbia e Peru exportam principalmente produtos primários e o Chile manufaturados baseados em recursos naturais. No caso do México, a pauta exportadora é bastante diversificada, com destaque para manufaturados de média intensidade tecnológica (ver gráfico 25).

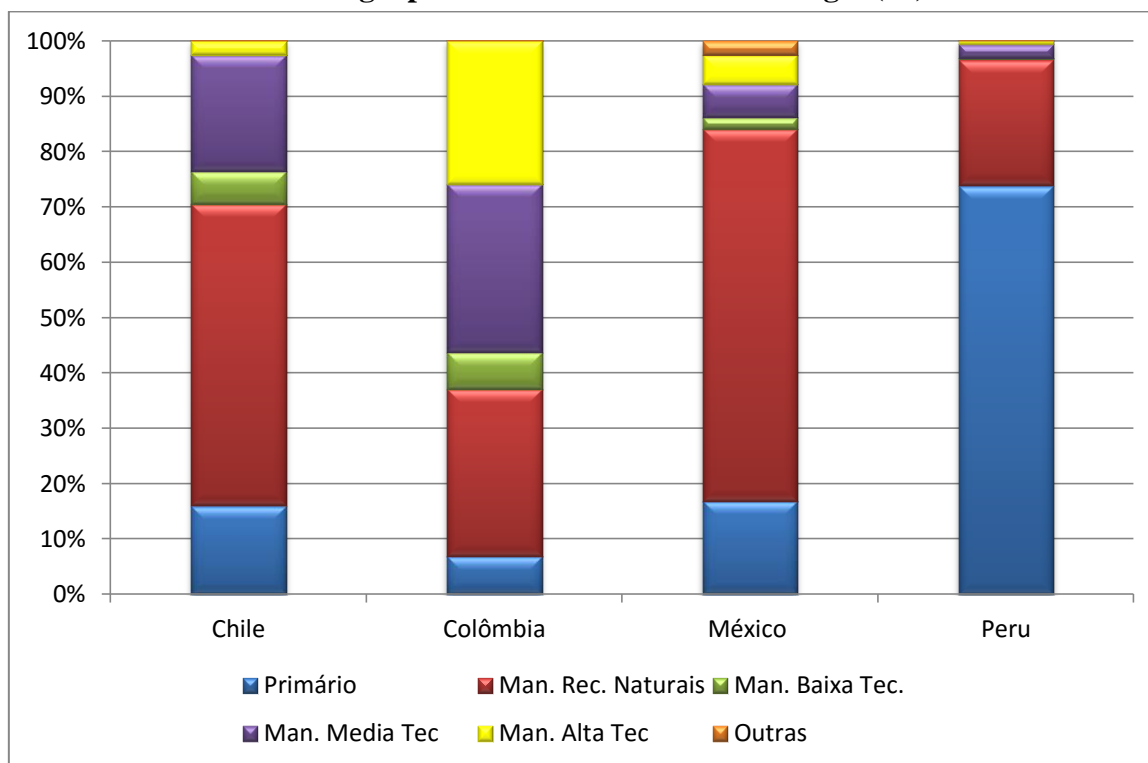
Gráfico 25 – Nova Zelândia: participação nas exportações Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Em relação à composição dos bens provenientes da Nova Zelândia, os integrantes da Aliança do Pacífico, em sua maioria, importaram produtos manufaturados de diversas intensidades tecnológicas. A única exceção trata-se do Peru. Em 2014, o setor primário correspondeu a mais de 70% do total que esse país adquiriu da Nova Zelândia (ver gráfico 26). Apesar do elevado percentual, os produtos primários importados equivalem a apenas 0,2% do total das aquisições realizadas no mundo pelo Peru, em 2014.

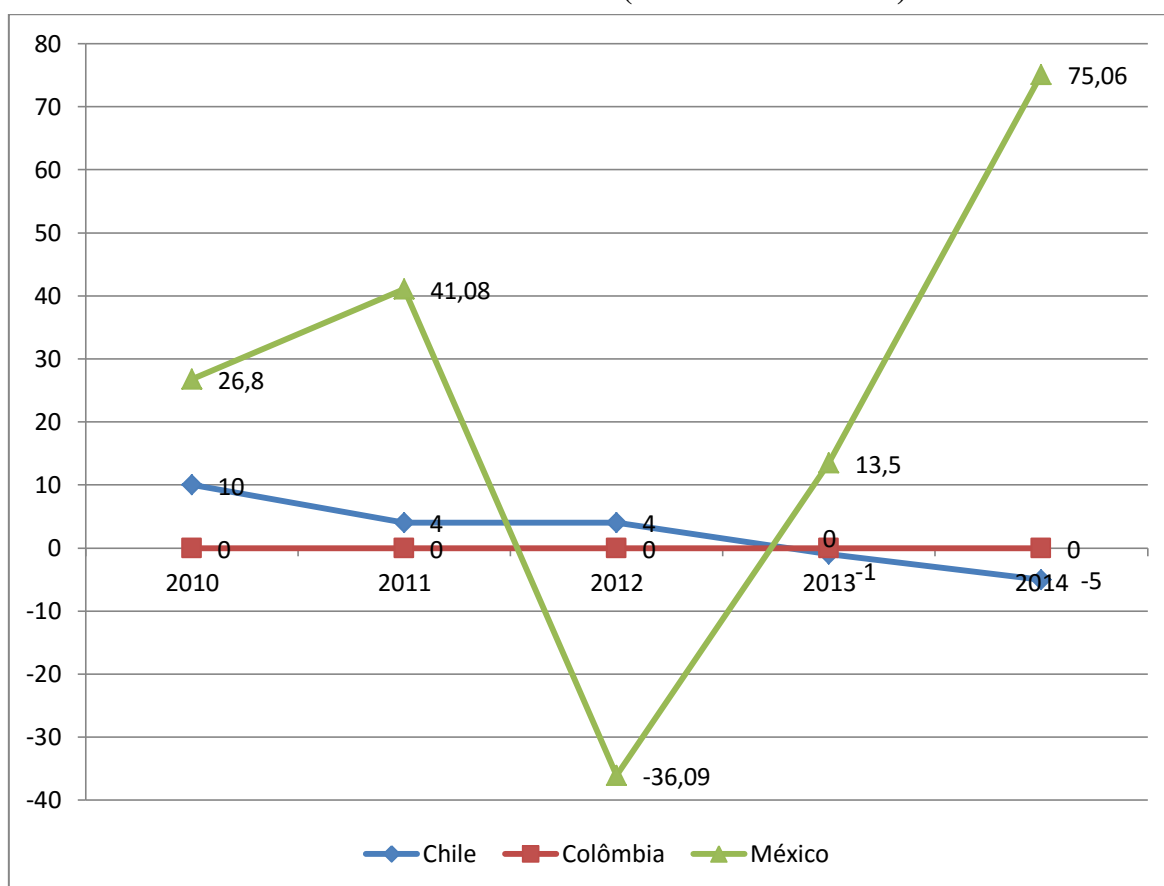
Gráfico 26 – Nova Zelândia: participação nas importações da Aliança do Pacífico, Produtos Agrupados de acordo com a tecnologia (%) – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos da UNECLAC- SIGCI

Da mesma forma que ocorre com as trocas comerciais, a Aliança do Pacífico registra um baixo fluxo de IED com a Nova Zelândia. Dos três integrantes do bloco (Chile, Colômbia e México), que disponibilizam informações de investimentos recebidos por país de origem, o México foi o que mais recebeu IED no período analisado. Entretanto, os ingressos provenientes da Nova Zelândia não chegam a alcançar um ponto percentual do total recebido do resto do mundo. A Colômbia, por sua vez, informa não ter recebido investimentos procedentes deste país no período analisado (2010 a 2014).

Gráfico 27 – Nova Zelândia: Fluxos de IED recebidos por três países da Aliança do Pacífico^a 2010 a 2014 (Milhões em dólares)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados oficiais dos Bancos Centrais dos três países selecionados

4.3.8 Principais considerações sobre a relação com a região da Ásia-Pacífico

Ao analisar os dados de comércio da Aliança do Pacífico com os países da região Ásia-Pacífico, observa-se que a China tornou-se um dos principais parceiros dos integrantes do bloco latino-americano. Porém, as trocas comerciais têm um forte caráter interindustrial. A única exceção seria o México, que possui uma economia mais diversificada e, por isso, não concentra as suas exportações em produtos primários e manufaturados baseados em recursos naturais. O mesmo padrão de comércio evidenciado com a China se repete com a maioria dos países da região asiática, como foi apresentado ao longo dessa seção.

De acordo com Rosales e Kuwayama (2012, p. 136) o comércio com característica interindustrial, como esse observado entre a Aliança do Pacífico e a maioria dos países da

Ásia-Pacífico, limita o potencial de comércio e os investimentos futuros (ROSALES, KUWAYAMA 2012, p. 136). Esta característica dificulta uma inserção mais eficaz dos integrantes da Aliança do Pacífico nas cadeias produtivas da Ásia-Pacífico, que possui cada vez mais um caráter intra-industrial.

O caráter interindustrial das trocas comerciais entre os países da Aliança do Pacífico e da região da Ásia-Pacífico também provoca um desequilíbrio dos tipos de cargas, o que ocasiona um encarecimento tanto nas exportações quanto nas importações dos países latino-americanos. Esse problema acontece porque os produtos importados, em sua grande parte manufaturados, são transportados em navios containers, realizados por companhias especializadas. E como a exportação de manufatura é muito baixa, estes navios precisam realizar diversas escalas para encher o navio de volta e, dessa forma, acabam voltando para a Ásia com capacidade ociosa. Todo este procedimento acaba encarecendo as importações.

As exportações da América Latina, por sua vez, que são em sua maioria de produtos básicos, requerem transporte marítimo de graneleros (secos e líquidos), por meio de serviços arrendados denominados *time charter*. Estes navios acabam voltando da Ásia praticamente vazios, pois não podem realizar diversas escalas, uma vez que não existe a possibilidade de estocar os produtos básicos em *containers*. Esta característica do comércio dos países da região incide fortemente no preço que os exportadores regionais devem pagar pelos serviços de transporte marítimo (CEPAL; BID, 2010; ROSALES; KUWAYAMA, 2012).

Rosales e Kuwayama (2012) destacam outro problema enfrentado pelo transporte marítimo. Os dois autores citam um estudo (Banco Mundial/ CEPAL/BID, 2010) o qual assinala que os atrasos no despacho das mercadorias, ocasionados pela ineficiência das aduanas na região, levam a um aumento nos custos de transporte entre 4% e 12% do valor exportado.

Dado que os países da região pouco podem fazer no que diz respeito ao valor dos fretes marítimos ou ao desequilíbrio de cargas, os integrantes da Aliança do Pacífico deveriam agir no sentido de implementar medidas de facilitação de comércio, as quais poderiam elevar a competitividade dos portos da América Latina. E como visto no capítulo 3, o bloco tem buscado avançar com ações que contribuam para uma maior fluidez do comércio.

Em relação ao investimento estrangeiro direto, observou-se ao longo desta seção que somente o Japão e a República da Coreia aparecem entre os principais investidores dos

integrantes do bloco. Mas este destaque não é evidenciado em todos os anos analisados e nem acontece com todos os membros da Aliança do Pacífico. E os outros países da região Ásia-Pacífico não chegaram a apresentar nem ao menos um ponto percentual com os integrantes do bloco.

É evidente que se deve considerar a existência de certa limitação na análise uma vez que o Peru não disponibiliza informações de investimentos em relação aos países de origem. O Chile, por sua vez, apresenta dados de IED apenas dos principais investidores. Desse modo, leva-se acreditar que os países para os quais não possuem informações os investimentos devem ser irrelevantes não chegando ao menos um ponto percentual.

Outros fatores para o baixo interesse dos países asiáticos em investir na Aliança do Pacífico seria a distância geográfica e as diferenças culturais e idiomáticas (CEPAL 2010).

CONCLUSÃO

A Aliança do Pacífico faz parte de uma nova onda integracionista que tem como uma das características principais a conformação de uma integração profunda, que consiste na negociação de inúmeros temas, que vão além da simples eliminação de tarifas comerciais. A estratégia principal do bloco é incentivar a integração produtiva para criar cadeias regionais de valor, que contribuam para diversificar a produção, intensificar o comércio na região e se tornar menos dependente da exportação de bens primários. E a partir de uma melhor articulação produtiva, o bloco busca obter uma melhor inserção na região da Ásia Pacífico, principalmente na China, por meio das cadeias globais de valor.

Desse modo, o presente estudo teve como objetivo investigar o potencial do bloco em promover a integração produtiva. Para tanto, analisou-se as ações mais importantes que estão sendo empreendidas pelo bloco. Para uma melhor compreensão das possíveis limitações deste projeto, foram investigados também os principais obstáculos presentes no momento em que o bloco foi criado. Com isso, buscou-se analisar as reais possibilidades da Aliança do Pacífico conseguir avançar e consolidar em seu projeto integracionista.

Ao analisar a evolução da trajetória dos primeiros quatro anos de vida da Aliança do Pacífico, observa-se que existe uma grande vontade política dos quatro países integrantes em avançar na consolidação do bloco. Esse interesse é possível de ser observado pelo grande número de reuniões de cúpula que foram realizadas, principalmente nos três primeiros anos de funcionamento. Além disso, a iniciativa tem recebido apoio técnico de várias instituições como a CEPAL, BID, OCDE, CAF para a identificação dos principais entraves e na elaboração de políticas para continuar na consolidação do projeto. Ao analisar as declarações presidenciais observa-se que o bloco tem buscado seguir as orientações recebidas.

A fase inicial da Aliança do Pacífico mostrou-se bastante dinâmica, pois em três anos os quatro países integrantes conseguiram concluir as negociações de diversos temas que visam facilitar o comércio e também a fragmentação da produção. É evidente que não se pode ignorar que grande parte dessas negociações já vinha ocorrendo no âmbito do Arco do Pacífico, fórum informal que deu origem ao bloco. Desse modo, as negociações preliminares contribuíram também para agilidade do processo.

O Acordo Marco da Aliança do Pacífico afirma que a finalidade do bloco é promover uma integração profunda. Como visto no segundo capítulo, tais tipos de acordo tendem a facilitar a integração produtiva, uma vez que reduzem os obstáculos ao comércio e incentivam a fragmentação do processo de produção. Ao analisar as ações que estão sendo empreendidas pelo bloco, verifica-se que de fato diversas disciplinas negociadas, como o tratamento de IED, padronização de procedimentos aduaneiros, definição de regras de origem são referentes a esse tipo de acordo.

Apesar do interesse demonstrado pelos quatro países até a entrada em vigor do Acordo Marco, com a implementação de diversas ações, que foram mostradas no terceiro capítulo, o bloco enfrenta inúmeros obstáculos para conseguir consolidar o seu projeto de integração profunda.

O primeiro desafio do bloco é promover a integração comercial entre os seus integrantes. Como visto no quarto capítulo, o comércio intra-regional é muito incipiente. O baixo fluxo comercial não pode ser atribuído à presença de barreiras tarifárias, uma vez que mesmo sem entrar em vigor o acordo comercial, o bloco já possuía mais de 80% de produtos sem a incidência de tarifas. Com isso, diferente do que ocorreu no Nafta, explicado no capítulo 2, a eliminação do restante das tarifas não deverá promover um grande incremento no comércio.

Um das causas para o baixo comércio intra-regional estaria no fato dos três países da América do Sul exportarem principalmente produtos primários. E no caso do México, apesar de suas exportações estarem baseadas principalmente em manufaturas, este país está inserido na cadeia produtiva dos EUA. Esses fatores, portanto, estariam desestimulando o aumento do fluxo comercial entre os quatro países. Uma maneira para reverter esse cenário, como explicado no capítulo 3, seria por meio da implementação de políticas que incentivem uma maior diversificação produtiva e estimule a criação de cadeias produtivas regionais.

Os dados de comércio apresentados no quarto capítulo mostram que, embora seja baixo o fluxo comercial entre os quatro integrantes, há possibilidades de encadeamentos produtivos uma vez que os produtos trocados são principalmente de manufaturas. Porém, o estudo (citado no capítulo 3) elaborado para analisar quais os potenciais setores para o desenvolvimento de cadeias produtivas identificou produtos que não chegam a representar ao menos um por cento do comércio total de cada país.

Um fator importante que não pode ser ignorado trata-se dos custos da distância geográfica. A teoria mostra que o processo de globalização facilitou a fragmentação da produção, uma vez que os custos de transporte foram reduzidos. Porém, o fator distância continua importando, como visto no segundo capítulo. Neste sentido, um grande desafio é como integrar o México com os demais parceiros do bloco. Determinados setores, como o automobilístico, por exemplo, teriam grandes dificuldades em distribuir o seu processo de produção.

Outra questão importante, citada no capítulo 2, diz respeito à presença de um país líder, responsável por impulsionar a integração produtiva, por meio de investimento estrangeiro direto. Ao pensar em Aliança do Pacífico, o país de maior economia seria o México. Porém, como foi tratado, esse país foi o integrante que menos se beneficiou com o Nafta por ter deixado de implementar políticas importantes e também pela opção de se inserir em tarefas de menor valor agregado. Com isso, observa-se que a falta de uma economia líder seria mais um obstáculo para o avanço do projeto da Aliança do Pacífico.

Portanto, para superar esta dificuldade, a Aliança do Pacífico deve procurar atrair investimentos de outros países industrializados a fim de suprir a ausência de uma economia líder dentro do bloco. Os EUA, por exemplo, poderiam exercer essa função apesar de não pertencer ao bloco. Como visto no capítulo 2, o México já está inserido na cadeia produtiva dos EUA. Além disso, os outros três países já possuem acordos de livre comércio com os Estados Unidos. Os EUA também estão entre os principais investidores da Colômbia, Chile e México, como mostrado no capítulo 4. E por último, esse país participa da Aliança do Pacífico na condição de observador.

Nas declarações presidenciais, os quatro países defendem que uma maior vinculação com a região da Ásia Pacífico, além de possibilitar o aumento das exportações, incentivaria a atração de IED. Porém, como tratado nos capítulos 2 e 4, apenas o Japão aparece em destaque como investidor do México e da Chile, mas o percentual não chega a atingir dez pontos percentuais do total que estas duas economias recebem de IED ao ano. Além disso, os investimentos da Ásia-Pacífico destinados à América Latina são principalmente na área de recursos naturais. Esses dados refletem o padrão de comércio realizado entre eles com um forte caráter interindustrial, como mostrado no capítulo 4. Desse modo, não se pode esperar que uma maior aproximação entre as duas regiões modificará o tipo de IED recebido pelos países asiáticos ao menos a curto prazo.

Uma maneira de impulsionar as cadeias produtivas regionais seria por meio do investimento das Translatinas. De acordo com a CEPAL, ao analisar as estratégias de investimentos das principais multinacionais latino-americanas, constata-se que a maioria dos investimentos é destinada à própria região, principalmente aos países que estão mais próximos do Estado de origem da empresa. Por essa razão, além de se aproximar das empresas da região, como tem ocorrido por meio do Conselho Empresarial da Aliança do Pacífico, o bloco deve procurar criar vínculos com outros países da região. Como mostrado no capítulo 4, as principais translatinas são procedentes do Brasil, Chile, Colômbia e México. Desse modo, os esforços para promover uma convergência entre a Aliança do Pacífico e o MERCOSUL, citado no capítulo 3, poderia contribuir futuramente para que as empresas brasileiras passem a investir mais nos quatro países da Aliança do Pacífico.

Outros dados apresentados no capítulo 4 mostram que apesar dos quatro países terem se destacado na América Latina como os que mais realizaram IED no exterior nos últimos anos, um pequeno percentual foi destinado de fato aos integrantes do bloco. Esse cenário pode estar relacionado ao baixo fluxo comercial intrabloco, que desestimularia os investimentos.

E em relação à eficiência logística, qualidade de infraestrutura, entre outras variáveis referentes à facilitação de comércio, que são calculadas anualmente pelo Banco Mundial, os países da Aliança do Pacífico costumam atingir uma pontuação mediana. Esses indicadores revelam os déficits ainda existentes em infraestrutura e logística, que precisam ser superados para deixar de ser mais uma barreira ao processo de fragmentação da produção.

Os obstáculos identificados neste estudo revelam a grande dificuldade da Aliança do Pacífico em promover a integração produtiva apesar dos esforços empreendidos até o momento neste sentido. Porém, não se pode afirmar que o projeto idealizado pelos quatro países está fadado ao fracasso.

A análise apresentada nesta tese foi a partir do cenário presente da Aliança do Pacífico. À medida que as ações sejam executadas e se consolidem é possível que o processo de integração produtiva possa ser concretizado, embora os obstáculos sejam muitos. Porém, como visto neste estudo, promover cadeias produtivas compreende adotar um projeto com resultados somente a longo prazo. Desse modo, revela-se um novo desafio para os países da Aliança do Pacífico: dar continuidade ao que vem sendo implementado. Por esta razão, como defende a CEPAL (2014a, p. 17), o projeto de integração deveria ser tratado como uma política de Estado e não se restringir, portanto, à duração de um único mandato de governo.

Outra questão importante que foi apenas citada nesta tese diz respeito à criação do Acordo Transpacífico (TTP), que conta com a participação de três países da Aliança do Pacífico. Caso este megabloco venha a se consolidar poderá impactar também na dinâmica da Aliança do Pacífico, uma vez que importantes países industrializados estão participando das negociações.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA ESPANHOLA DE COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO (AECID). La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR. In: **SEMINARIO TALLER**, 12-16 abr. 2010. Montevideo: Programa de Cooperación MERCOSUR-AECID, 2010. Disponível em: <<http://www.gipmercosur.org/files/Libro-GIP.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2014.

ALIANZA DEL PACÍFICO. **Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico**, 2012a. Disponível em: <https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 Nov. 2015.

_____. **Becas**. 2015a. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/becas/>>. Acesso em: 20 nov. 2015.

_____. **Comunicado Conjunto de los países miembros de la Alianza del Pacífico con motivo de la entrada en vigor del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco**. 1 de maio de 2016. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/comunicado-conjunto-de-los-paises-miembros-de-la-alianza-del-pacifico-con-motivo-de-la-entrada-en-vigor-del-protocolo-adicional-al-acuerdo-marco/>>. Acesso em: 4 jun. 2016.

_____. **Declaración conjunta**. Santiago de Chile, 2011. Disponível em: <http://www.minrel.gov.cl/prontus_minrel/site/artic/20110106/pags/20110106184220.php>. Acesso em 10 dez. 2015.

_____. **Declaración de Cádiz**. Cádiz, 2012b. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

_____. **Declaración de Cali**. Cali, 2013a. Disponível em: Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **Declaración de Cartagenas de Indias**. Cartagenas de Indias, 2014a. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **Declaración de Lima**. Lima, 2011b. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

_____. **Declaración de Mérida**. Mérida, 2011c. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

_____. **Declaración de Paracas**. Paracas, 2015b. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **Declaración de Paranal**. Paranal, 2012c. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

_____. **Declaración de Punta Mita**. Punta Mita, 2014b. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **Declaración de Santiago**. Santiago de Chile, 2013b. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **Organigrama**. 2015c. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#estructura-y-organigrama>>. Acesso em: 5 nov. 2015.

_____. **Protocolo Adicional al Acuerdo Marco**. 2014c. Disponível em: <<https://alianzapacifico.net/documentos/>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators: Trade Facilitation**. 2015
Disponível em: <<http://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>>. Acesso em: 05 nov. 2015.

BALDWIN, R, A Domino Theory of Regionalism. **Working Paper n°4465**, Cambridge: [s.n], setembro de 1993. (NBER Working Paper Series). Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w4465.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. 21 st century regionalism: Filling the gap between 21 st century trade and 20th century trade rules. **WTO Staff Working Paper**. Geneva: WTO, 2011. Disponível em: <<http://econstor.eu/bitstream/10419/57613/1/660180391.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade. **Policy Insight n° 64**. London: Centre for Economic Policy Research. Dezembro 2012. Disponível em: <http://www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight64.pdf>. Acesso em: 10 out. 2015.

BALDWIN, R.; JAIMOVICH, D. Are Free Trade Agreements contagious? **Journal of International Economics**, [S.I]: Elsevier, volume 88, número 1, setembro de 2012, pp. 1-16. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199612000591>>. Acesso em: 17 Nov. 2015.

BACKER ,K. D. ; MIROUDOT, S. Mapping global value chains. In: HERNÁNDEZ , R. A.; MARTÍNEZ-PIVA ,J. M. ; MULDER, N. (edits). **Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America**. Santiago de Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), agosto de 2014, pp. 43-75. <http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/37041/1/S2014061_en.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2015.

BAIR ,J. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. **COMPETITION & CHANGE**, [S.I]: [s.n], Vol. 9, No. 2, June 2005, pp.153–180. <http://www.researchgate.net/profile/Jennifer_Bair2/publication/228339509_Global_Capitalism_and_Commodity_Chains_Looking_Back_Going_Forward/links/0c960537247da34d5e000000.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2015.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. **El apoyo del BID al proceso de integración de la Alianza del Pacífico**. Disponível em:

<<http://www.iadb.org/es/temas/comercio/el-apoyo-del-bid-al-proceso-de-integracion-de-la-alianza-del-pacifico,8834.html>>. Acesso em: 20 out. 2015.

BANCO MUNDIAL. **World development Indicators: Trade facilitation**. 2015. Disponível em: <<http://wdi.worldbank.org/table/6.7>>. Acessado em 10 dez. 2015.

BARRIENTOS, S.; GEREFFI, G.; ROSSI, A. Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis. **Capturing the gains**. [S.I]: International Labour Review. 2011. Volume 150. Publicação 3-4; <<http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-03.pdf>>. Acesso em: 10 fev. 2015.

BLYDE, J. S. **Fábricas Sincronizadas: A América Latina e o Caribe na Era das Cadeias Globais de Valor. Estudo Especial sobre Integração e Comércio**. [S.I]: Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). 2014. Disponível em: <<http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6668/FLagship-2014-PORTUGUES.pdf?sequence=1?>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

BID-INTAL. **Informe MERCOSUL N°17**. Segundo semestre 2011/ Primeiro semestre 2012. Setor de Integração e Comércio (INT). Instituto para a Integração da América Latina e Caribe (INTAL). Dezembro 2012. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10675.pdf>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

BLECKER, R. A.; ESQUIVEL, G. NAFTA, Trade and Development. In: Whalley, J.; NAM, W.C. (edits). **FORUM NAFTA**. Munich: CESifo Forum. vol 11, n°4. Ifo Institute for Economic Research, 2010. p. 17-30. Disponível em: <<http://www.cesifo-group.de/DocDL/forum4-10-gesamt.pdf>>. Acesso em: 20 maio 2015.

BOTTO, M. I. ¿Qué nos enseñan los 20 años del Mercosur? **Revista Nueva Sociedad**. Buenos Aires. n° 232. Marzo-abril de 2011. Disponível em: <www.nuso.org>. Acesso em: 27 de nov. 2014.

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GIBERTO BOSQUES. **La Alianza del Pacífico** ¿El futuro de la integración latinoamericana? México. Julho de 2014.

Disponível em:

<http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/Doc_Analisis_Jul2014.pdf>. Acesso em: 30 nov. 2015.

CARRILLO, J. La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento? **Revista Comercio Exterior**, Vol. 57, núm. 8, agosto, 2007, pp. 668-681. Disponível em: <<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/106/5/Carrillo.pdf>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

CATTANEO, O; GEREFFI, G; MIROUDOT, S; TAGLIONI, D. Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework. **Policy Research Working Paper**, n. 6407. Banco Mundial. Abril de 2013. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/6406.pdf?abstractid=2248476&mirid=1>>. Acesso em: 15 fev. 2015.

CHEN, Taotao; LUDEÑA, Miguel P. **Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean**: China-Latin America cross-council taskforce. Working Document

apresentado durante a Agenda Global do Fórum Econômico Mundial em novembro de 2013 em Abud Dhabi. Santiago: CEPAL. 2013. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35927/S2013956_en.pdf?sequence=1>. Acesso em: 15 out. 2015.

CHILE. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. **En la VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico: Presidentes de Chile, Colombia, México, y Perú, firman el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco.** Disponível em: <<https://www.direcon.gob.cl/2014/02/en-la-viii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico-presidentes-de-chile-colombia-mexico-y-peru-firman-el-protocolo-adicional-al-acuerdo-marco/>>. Acesso em: 02 abril. 2016.

COE, N. M.; DICKEN, P.; HESS, M. Global production networks: realizing the potential. **Journal of Economic Geography.** [S.I]: Oxford University Press. Fev. 29 de 2008. Disponível em: <<http://joeg.oxfordjournals.org/content/early/2008/02/29/jeg.lbn002.full.pdf+html>>. Acesso em: 12 fev. 2015.

COLOMBIA. MINISTERIO DEL COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. **Alianza del Pacífico es una oportunidad para el agro, no una amenaza.** 2014. Disponível em: <<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=9240>>. Acesso em: 30 nov. 2015.

_____. MINISTERIO DEL COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. **100 Preguntas de la Alianza del Pacífico.** 2015. Disponível em: <<http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=7180>>. Acesso em: 28 nov. 2014.

_____. MINISTERIO DAS RELACIONES EXTERIORES. **Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.** 2015. Disponível em: <http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/alianza-del-pacifico/acuerdo_marco.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2015.

_____. PRESIDENCIA. 2013. Disponível em: <http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2013/Mayo/Paginas/20130524_01-pacifico.aspx>. Acesso em 10: nov.2015.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (CEPAL). **Comercio internacional y desarrollo inclusivo: construyendo sinergias.** Santiago do Chile: Nações Unidas. Abril de 2013a. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/49724/ComercioInternacionalyDesarrolloInclusivo.pdf>>. Acesso em: 04 maio 2015.

_____. **El mercado Común latinoamericano.** Nações Unidas: México, D.F.1959. Disponível em: <<http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/073.pdf>>. Acesso em 17 nov. 2015.

_____. **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe.** La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Nações Unidas: Santiago de Chile. 1994. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/S9481108_es.pdf?sequence=1>. Acesso em: 17 nov. 2015.

_____. **Integração Regional:** Por uma estratégia de cadeias inclusivas. Santiago do Chile: Nações Unidas. 2014a. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/52743/Integracaoregional.pdf>>. Acesso em: 27 maio 2014.

_____. **Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante.** Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas: Santiago de Chile. 2014b. Disponível em: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37195/S1420693_es.pdf. Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. **La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012.** Nações Unidas: Santiago de Chile. 2013b. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1151/S2013381_es.pdf?sequence=1>. Acesso em: 10 maio 2016.

_____. **La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013.** Nações Unidas: Santiago de Chile. 2014c. Disponível em <http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/36805/1/S1420131_es.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2015.

_____. **La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2015.** Nações Unidas: Santiago de Chile. 2015a. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/S1500535_es.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2016.

_____. **Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor:** el espacio de acción regional. Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas: Santiago de Chile. Out. 2013c. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1190/S2013758_es.pdf?sequence=1>. Acesso em 16 nov. 2015.

_____. **Sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.** Unidad de Información Pública. Nações Unidas: Santiago do Chile. 2015b. Disponível em: <http://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/tabla_ingresosied_esp_2105.pdf>. Acesso em: 10 maio 2016.

CEPAL; BID. **El Arco del Pacífico Latinoamericano: construyendo caminos de complementación e integración con Asia.** Sexta Reunión del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano. Santiago de Chile: Nações Unidas, outubro de 2010. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2968/lcr2166_es.pdf?sequence=1>. Acesso em: 10 dez. 2015.

DEDRICK, J., KRAEMER, K. L. e LINDEN, G. 2008. **“Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs.”** UC Irvine. Documento apresentado na conferência anual de Sloan Industry Studies. Disponível em <http://web.mit.edu/is08/pdf/Dedrick_Kraemer_Linden.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2015.

DULLIEN, S. Integração produtiva na União Europeia: uma perspectiva alemã. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOLHERS, M (orgs). **Integração Produtiva: caminhos para o Mercosul**. Série Cadernos da Indústria ABDI, Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. Volume XVI, pp 159 – 219, 2010. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Integra%C3%A7%C3%A3o%20Produtiva%20Caminhos%20para%20o%20Mercosul.pdf>>. Acesso em: 30 agosto 2014.

ECHEBARRÍA; L.E.; ESTEVADEORDAL, A. Alianza del Pacífico: Un nuevo motor de Integración Regional. In: FOXLEY, A.; MELLER, P. (edits). **Alianza del Pacífico: En el proceso de integración latino-americana**. Santiago do Chile: CIEPLAN. 2014. Disponível em: <http://www.kas.de/wf/doc/kas_39450-1522-4-30.pdf?141107162130>. Acesso em: 10 fev. 2015.

EVANS, D. et al. **Deep Integration and New Regionalism**. Assessing Regional Trade Agreements with developing countries: shallow and deep integration, trade, productivity, and economic performance. DFID project n°04.5881. Brighton: University of Sussex. 2006. Disponível em: <<https://www.sussex.ac.uk/webteam/gateway/file.php?name=1.pdf&site=261#page=18>>. Acesso em 17 nov. 2015.

FEENSTRA, R. C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. **Journal of Economic Perspectives**. Vol.12, n.4, 1998. pp. 31–50. Disponível em: <<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.12.4.31>>. Acesso em: 25 maio 2015.

FERNANDEZ-STARK, K.; BAMBER, P.; GEREFFI, G. Global Value Chains in Latin America: A development perspective for upgrading. In: HERNANDEZ, R.A.; PIVA-MARTINEZ, J.M.; MULDER, N. (orgs.). **Global Value Chains and world trade: Prospect and challenges for Latin America**. Santiago do Chile: Nações Unidas. 2014. pp. 79-106. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37041/S2014061_en.pdf>. Acesso em: 25 maio 2016.

_____. **The fruit and Vegetables Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development**. Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness (Duke CGGC). 2011. Disponível em: <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-10_CGGC_Fruit-and-Vegetables-Global-Value-Chain.pdf>. Acesso em: 30 maio 2016.

GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics**. [S.I].Elsevier. B.V. Vol. 48, 1999. pp. 37-70. Disponível em: <http://www.uky.edu/~tmute2/geography_methods/readingPDFs/gereffi.pdf>. Acesso em:

_____. The global economy: Organization, governance, and development: in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.). **The Handbook of Economic Sociology**, 2nd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation. 2005, pp. 160-182. Disponível em: <<http://www.uwi.edu/ccfc/wp-content/uploads/2013/11/The-Global-Economy.-cOrganizationGovernance-and-Development.pdf>>. Acesso em: 05 fev. 2015.

_____. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; Korzeniewicz (edit). **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Praeger. 1994.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; KAPLINSKY, R.; STURGEON, T. J. **Introduction: Globalisation, Value Chains and Development**. IDS Bulletin 32.3. Institute of Development Studies. 2001. Disponível em: <<https://www.ids.ac.uk/files/dmfile/gereffietal323.pdf>>. Acesso em 20 fev. 2015.

GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARKS, K. **Global value chain analysis: a primer**. Center on Globalization, Governance & Competitiveness. North Carolina, 31 de maio 2011. Disponível em: <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2015.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**. vol.12. n.1 Fevereiro de 2005, pp. 78–104. Disponível em: <http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/GVC_Governance.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2015.

HAMAGUCHI, N. Integração produtiva regional no leste da Ásia. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOLHERS, M (orgs). **Integração Produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Volume XVI, pp. 307- 343, 2010. (Série Cadernos da Indústria ABDI) Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Integra%C3%A7%C3%A3o%20Produtiva%20Caminhos%20para%20o%20Mercosul.pdf>>. Acesso em: 30 agosto, 2014.

HERNANDEZ, A. et al. **Cuáles son los sectores con mayor potencial para aprovechar la Alianza del Pacífico**. Madri: BBVA Research.Documento de Trabajo nº 15/21. Junho 2015. Disponível em: < https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2015/06/15-21_WP-Identificando-sectores-AP.pdf>. Acesso em: 5 dez. 2015.

HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. **Patterns of Development of the Modern World-System**. Review (Fernand Braudel Center). Vol. 1, No. 2 (Fall, 1977), pp. 111-145 Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/40240765>>. Acesso em: 20 jun. 2015.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. **Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research**. Institute of Development Studies (IDS). Working Paper nº 120. 2000. Disponível em: <<https://www.ids.ac.uk/files/Wp120.pdf>>. Acesso em: 10 mar. 2015.

_____. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?. **Regional Studies**, 36 (9). 2002. Disponível em: <<http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/JHHSRegStudies25jun02.pdf>>. Acesso: 10 fev. 2015.

INCHAUSPE, M. A. **Integración Productiva en el MERCOSUR**. ¿Nueva agenda de cooperación regional? Documento de Trabajo nº 53. FLACSO/ Argentina, abril de 2010. Disponível em: <<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/09885.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2015.

KOSACOFF, B; LÓPEZ, A. **América Latina y las Cadenas Globales de Valor**: debilidades y potencialidades. [S.I]: GCG Georgetown University – Universia. Vol. 2 n. 1. 2008 pp 19-32. Disponível em: <<https://gcg.universia.net/article/download/327/453>>. Acesso em: 10 mar. 2015.

KRUGMAN, P. **Growing World Trade**: Causes and Consequences. Brookings Papers on Economic Activity 1. 1995. Disponível em: <http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1995-1/1995a_bpea_krugman_cooper_srinivasan.PDF>. Acesso em: 15 mar. 2015.

LAWRENCE, R. Z. Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration: Changing Paradigms for Developing Countries. In: MENDONZA, M.R.; KOTSCHWAR, B (edits). **Trade rules in the making**: challenges in regional and multilateral negotiations. Washington D.C: Brookings Institution 1999. Disponível em: <<http://www.sedi.oas.org/dttc/belizecourse/textbooks/TRM/P021-046.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

LIMA, J.D.; ZACLICEVER, D. **América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor**. Santiago de Chile: Nações Unidas. 2013. (Serie Comercio Internacional) Disponível em: <<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35879/LCL3767.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

LUDEÑA, M. P. **The top 20 multinationals in Chile in 2010**: retail, forestry and transport lead the international expansion. Santiago: Nações Unidas, outubro de 2011 (Serie Desarrollo Productivo). Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4589/S1100696_en.pdf?sequence=1>. Acesso em: 10 maio 2016.

MACHADO, J. B. Integração produtiva: referencial analítico, experiência europeia e lições para o Mercosul In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOLHERS, M (orgs). **Integração Produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Volume XVI, pp. 119- 155, 2010. (Série Cadernos da Indústria ABDI). Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Integra%C3%A7%C3%A3o%20Produtiva%20Caminhos%20para%20o%20Mercosul.pdf>> . Acesso em: 30 agosto 2014.

MEDEIROS, C. A. Integração produtiva: a experiência asiática e algumas referências para o Mercosul. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOLHERS, M (orgs). **Integração Produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Indústria, Volume XVI, pp. 255 – 303, 2010. (Série Cadernos da Indústria ABDI). Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Integra%C3%A7%C3%A3o%20Produtiva%20Caminhos%20para%20o%20Mercosul.pdf>>. Acesso em: 30 agosto 2014.

MERCOSUL. CMC/DEC. Nº 70/00. **Política Automotiva do Mercosul**. 2000. Disponível em: <http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/Normas/normas_web/Decisiones/PT/Dec_070_000_Pol%C3%ADtica%20Automotiva%20MCS_At%C3%A1%202_00.PDF>. Acesso em 16 nov. 2015.

_____. CMC/DEC. N° 23/02. **Programa de Foros de Competitividad.** 2002. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/578/2/innova.front/decisiones-2002>. Acesso em 16 nov. 2015.

_____. CMC/DEC N°18/05. **Integração e Funcionamento do Fundo para a convergência estrutural e fortalecimento da estrutura institucional do Mercosul.** 2005. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/1066/2/innova.front/decisiones-2005>. Acesso em 16 nov. 2015.

_____. CMC/DEC. N°03/08. **Programa Quadro de Ciência, Tecnologia e Inovação do Mercosul para o período de 2008-2012.** 2008a. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/584/2/innova.front/decisiones-2008>. Acesso em 16 nov. 2015.

_____. CMC/DEC. N°12/08. **Programa de Integração Produtiva do Mercosul.** 2008b. Disponível em: [http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5CPubWeb.nsf/CC14EB97C7A6A8F083257EF00838135/\\$File/DEC_012-2008_PT_Programa%20de%20Integra%E2%80%A1%C3%86o%20Produtiva.pdf](http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5CPubWeb.nsf/CC14EB97C7A6A8F083257EF00838135/$File/DEC_012-2008_PT_Programa%20de%20Integra%E2%80%A1%C3%86o%20Produtiva.pdf). Acesso em: 16 nov. 2015.

_____. CMC/DEC. N°13/08. **Fundo Mercosul de Apoio às pequenas e médias empresas.** 2008c. Disponível em: [http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5CPubWeb.nsf/2ED65DADB60AC3A983257EF008338B7/\\$File/DEC_013-2008_PT_Aprova%E2%80%A1%C3%86o%20Fundo%20PYMES.pdf](http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5CPubWeb.nsf/2ED65DADB60AC3A983257EF008338B7/$File/DEC_013-2008_PT_Aprova%E2%80%A1%C3%86o%20Fundo%20PYMES.pdf). Acesso em 16 nov. 2015.

MÉXICO. EMBAJADA DE MÉXICO EN EL PERÚ. **Comunicado sobre a III Cúpula da Aliança do Pacífico.** 2012. Disponível em: http://embamex.sre.gob.mx/peru/index.php?option=com_content&view=article&id=419:cuembre-virtual-de-la-alianza-del-pacifico&catid=28:comunicados-de-prensa&Itemid=89. Acesso em: 24 maio 2012.

_____. PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. **Declaración al finalizar la IX Cumbre Alianza del Pacífico - 20 de junio.** 2014a. Vídeo. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=DjmGkQIMyDk>. Acesso em: 26 nov. 2015.

_____. PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. **Inauguración de la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico,** 2014b. Vídeo. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=nprMQwn813c>. Acessado em: 26 nov. 2015

_____. SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES. Gobierno de la República. **Concluye la Alianza del Pacífico negociaciones comerciales de integración económica.** 2013. Disponível em: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/comunicados/2985-307>. Acesso em: 25 nov. 2015.

_____. SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES. **Grupos Técnicos de Trabajo del Arco del Pacífico**. Disponible em:

<https://www.sre.gob.mx/images/stories/dgomra/2_trabajo.pdf>. Acceso em: 10 de nov. 2011.

_____. **¿Qué es Ventanilla Única?** [S.I]: [s.n] Disponible em: <<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/SobreVU/SobrelaVU/index.htm>>. Acessado em 20 nov. 2015.

NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. **Political Economy of Institutions and Decisions**. Nova Iorque: Cambriedge University Press, 1990.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMERCIO (OMC). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. **Informe sobre el Comercio Mundial 2011**. Disponible em: <https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf>. Acceso em: 17 nov. 2015.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). **Interconnected Economies: Benefiting From Global Value Chains – Synthesis Report**. [S.I]: OCDE, 2013. Disponible em: <<http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>>. Acceso em: 20 jun. 2015.

_____. **Towards a joint Pacific Alliance Agenda for Promoting SME Internationalization and Integration in Global Value Chains**. [S.I]: [s.n], 2015. Disponible em: <<http://www.tlc.gov.co/descargar.php?id=74941>>. Acceso em: 15 fev. 2016.

_____. **ALIANZA DEL PACÍFICO**. IX Cumbre de Alianza del Pacífico: El desarrollo PYME para una mayor integración y competitividad. 2014. Disponible em: <<http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/ixcumbredelaalianzadelpacifico-eldesarrollopymeparaunamayorintegracionycompetitividad.htm>>. Acceso em: 05 maio 2016.

PETERS, E.D. **Políticas e instrumentos para profundizar la integración regional de la industria del vestido en la zona del TLCAN**. México D.F: Camara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)/ Centro de Estudios China-Mexico/ Facultad de Economía/Universidad Nacional Autónoma de México. 2010. Disponible em: <<http://www.dusselpeters.com/44.pdf>>. Acceso em 17 fev. 2015.

PETERS, E.D.; GALLAGHER, K.P. El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. **Revista CEPAL 110**. [S.I]: Nações Unidas. Agosto de 2013. pp. 85-111. Disponible em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11616/110085111_es.pdf?sequence=1>. Acceso em: 25 maio 2015.

PORTAFOLIO.CO. **Corte tumbó acuerdo marco de la Alianza del Pacífico. 24 de abril de 2014**. Disponible em: <<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/corte-tumbo-acuerdo-marco-alianza-pacifico-60024>>. Acceso em: 15 jan. 2015.

QUIJANO, J. M. El MERCOSUR 20 años después. In: CAETANO, G (cord.). **MERCOSUR 20 años**. Friedrich Ebert Stiftung. Montevideo: CEFIR, 2011, pp. 89 – 136. Disponível em: <<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/07904.pdf>>. Acesso em 30 nov. 2014.

ROSALES, Osvaldo; KUWAYAMA, Mikio. **China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica**. Santiago: CEPAL, março de 2012. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2598/S1100769_es.pdf?sequence=1>. Acesso em: 30 nov. 2014.

RUGMAN, A. M.; LI, J. OH, C. H. Are supply chains global or regional?. **International Marketing Review**, Vol. 26. 2009. pp. 384 – 395. [S.I]: Emerald Group Publishing Limited. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1108/02651330910971940>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

RUIZ, C. Reestructuración productiva e integración: TLCAN 20 años después. **Revista Latinoamericana de Economía: Problemas del Desarrollo**, Vol. 180, n°46, jan.-mar. 2015. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Disponível em: <<http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/47186/42461>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

RUIZ, J. B. **La Iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano** Un nuevo actor en el escenario de la integración regional. Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad No 228, julio-agosto de 2010. Disponível em: <http://nuso.org/media/articles/downloads/3705_1.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2015.

SÁNCHEZ, J. E.J. **Un análisis del sector automotriz y du modelo de gestión en el suministro de las autopartes**. Querétaro: Publicación Técnica n° 288 da Secretaría de Comunicaciones y Transporte/ Instituto Mexicano del Transporte. 2006. Disponível em: <<http://imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt288.pdf>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

SCHATZ,H. J; VENABLES,A.J. The geography of International Investiment. **Policy Research Working Paper 2338**. [S.I]: World Bank. 2000. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18843/multi_page.pdf?sequence=1>. Acesso em: 16 nov. 2015.

SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA). **Evolución de la Alianza del Pacífico**. Caracas. Nov 2014. N° 17-14. <<http://www.sela.org/media/2053489/evolucion-de-la-alianza-del-pacifico.pdf>>. Acesso em: 30 maio 2015.

SOLIMANO, A. **Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento: Conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe**. Santiago de Chile; Nações Unidas. 2013. (Serie Financiamiento para el Desarrollo). Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/37198/1/LCL3745_es.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2015.

TECHAKANONT, K. **Integração produtiva na Asean: uma perspectiva da Tailândia**. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOLHERS, M (orgs). **Integração Produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Volume XVI,

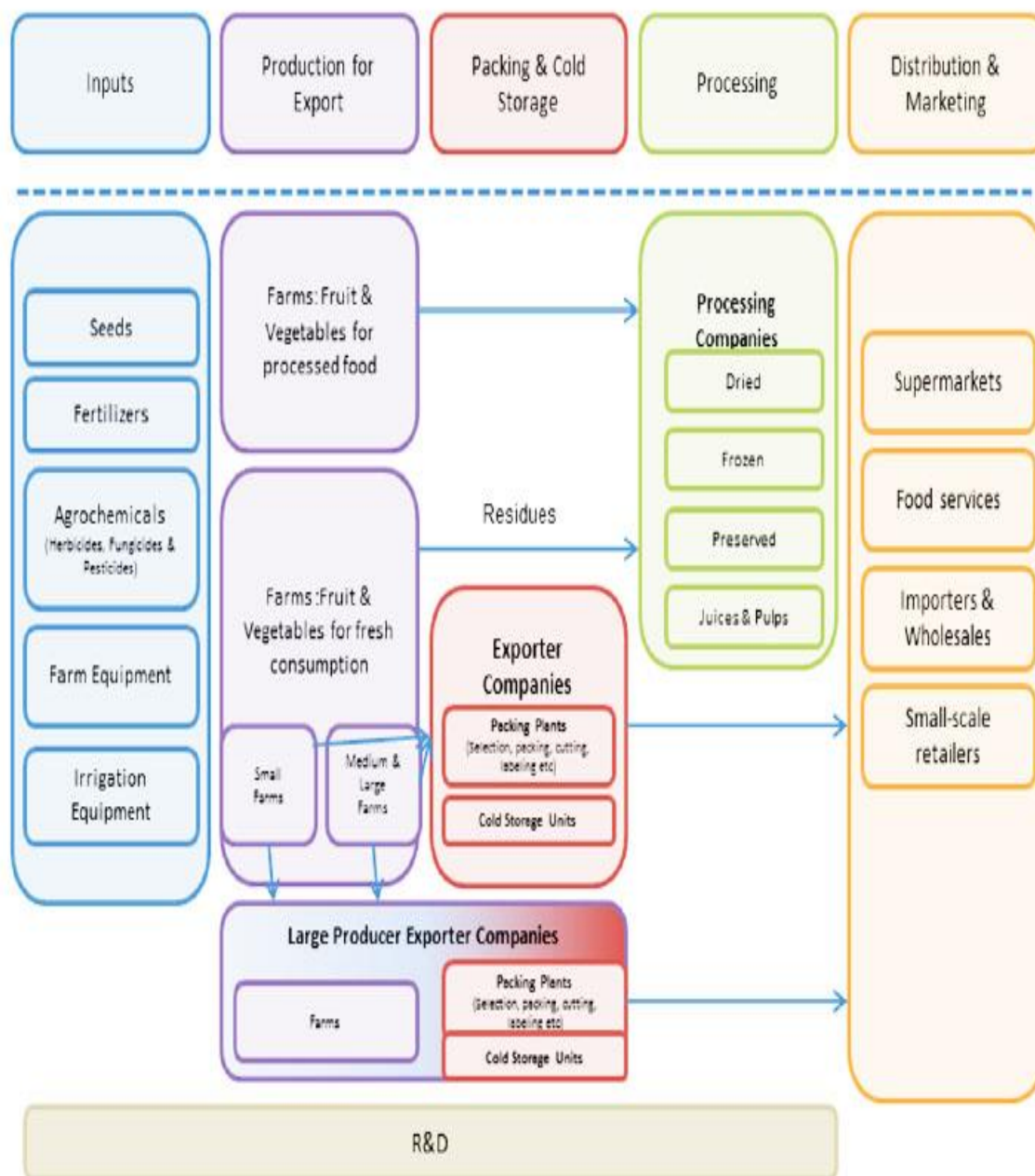
pp. 347 - 411, 2010. (Série Cadernos da Indústria ABDI). Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Integra%C3%A7%C3%A3o%20Produtiva%20Caminhos%20para%20o%20Mercosul.pdf>>. Acesso em: 30 agosto 2014.

VENABLES, A.J. Geography and International Inequalities: the impact of new technologies. 2001. **Journal of Industry, Competition and Trade**. [S.I]: [s.n]2001. Volume 1, n°2. pp. 135-159. Disponível em <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.18.1571&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

VILARREAL, M.A; FERGUSON, I.F. **The North American Free Trade Agreement (NAFTA)**. Congressional Research Service. 2015. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2015.

ANEXO A – Estrutura insumo-produto da cadeia de valor de frutas e vegetais representada em um diagrama

Figure 1. The Fruit and Vegetables Global Value Chain



Fonte: FERNANDEZ-STARK; BAMBER; GEREFFI, 2011, p. 16

ANEXO B – Atas das reuniões do Fórum Arco do Pacífico Latino-Americano**DECLARACIÓN DEL I FORO SOBRE LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL
PACÍFICO LATINOAMERICANO
SANTIAGO DE CALI, COLOMBIA
30-ENERO-2007****DECLARACIÓN CONJUNTA**

Los Ministros responsables del Comercio Exterior y los delegados de los países latinoamericanos ubicados en la Cuenca del Pacífico, reunidos en Santiago de Cali los días 29 y 30 de enero de 2007, en el marco del Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano:

1. Recogen con gran interés las conclusiones de este foro y expresan su voluntad de dar continuidad a esta iniciativa, con el fin de favorecer la búsqueda de acciones conjuntas que permitan una cooperación más dinámica de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano entre si y conducentes a mayores acercamientos con el Asia-Pacífico. Estas acciones deben estar orientadas a la facilitación y promoción del comercio, la promoción de inversiones, el aprovechamiento de los mercados y el mejoramiento de la competitividad, buscando elevar la calidad de vida de sus poblaciones.
2. Reconocen la conveniencia de establecer un diálogo permanente que conlleve a profundizar la cooperación económica y comercial entre los países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico, así como la cooperación en temas de interés como infraestructura y logística, tecnología y fortalecimiento de capacidades. En ese contexto, se buscará fortalecer la cooperación con los países asiáticos. Para estos fines, Panamá pone a disposición algunos estudios sobre flujo de carga con Asia realizados para la ampliación del Canal.
3. Acuerdan invitar a los sectores privados de la Cuenca Pacífica latinoamericana a tener una participación activa en este proceso, con miras a fomentar el intercambio comercial y de inversión entre ellos y con los sectores privados asiáticos.
4. Celebran las iniciativas de los empresarios expresadas en este Foro para promover conjuntamente la generación de sinergias en materia de infraestructura portuaria y logística del transporte para el fortalecimiento comercial en la Cuenca del Pacífico.
5. Tomando en cuenta las recomendaciones de las mesas temáticas que sesionaron en el Foro, acuerdan iniciar trabajos para identificar y potenciar afinidades que generen un relacionamiento más dinámico entre si y consecuentemente con los países del Asia-Pacífico. Para el efecto se constituye un Grupo de Trabajo Técnico de Alto Nivel que adelantará las siguientes acciones:
 - Presentar recomendaciones sobre la mejor forma de promover la convergencia entre los acuerdos comerciales y esquemas de integración vigentes en la Cuenca del Pacífico latinoamericano (normas de origen, acumulación sectorial, entre otros) de manera que se acrecienten los flujos comerciales de bienes y servicios, y de inversión.
 - Recabar un inventario de los regímenes de inversión y de los acuerdos de protección y promoción de inversiones existentes en la Cuenca del Pacífico latinoamericano, con el fin de identificar los estándares de protección promoción estipulados.
 - Sugerir iniciativas prioritarias en materia de facilitación del comercio, infraestructura y logística, encaminadas a aumentar los flujos comerciales y de inversión tanto en la región como con los demás países de la Cuenca del Pacífico.

- Identificar mecanismos para promover propuestas de cooperación económica y técnica con los países asiáticos.
- Involucrar al sector académico en las discusiones que hagan parte de este proceso.

6. Extienden su agradecimiento al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y a la Corporación Andina de Fomento (CAF) por su participación en esta iniciativa y les solicitan apoyar las actividades encomendadas al Grupo de Trabajo y nutrir el proceso con los aportes de sus expertos regionales.

7. Agradecen al Gobierno de la República de Colombia, así como a las autoridades y a la ciudadanía del Departamento del Valle y de Santiago de Cali por la cálida hospitalidad brindada durante la celebración de este foro.

8. Deciden celebrar el II Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano en la ciudad de Lima, Perú, en la tercera semana de agosto de 2007. Para tal fin Colombia y Perú coordinarán conjuntamente los trabajos preparatorios de este encuentro.

Los Ministros responsables del Comercio Exterior y los Delegados de los países latinoamericanos ubicados en la Cuenca del Pacífico acuerdan la presente Declaración, en Santiago de Cali, el 30 de enero de 2007.

Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú.

DECLARACION DE LIMA

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países de la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, reunidos en la ciudad de Lima los días 20 y 21 de agosto de 2007, en el marco del II Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano:

- 1.- Reiteran el firme compromiso asumido en la Declaración de Santiago de Cali y la vigencia de esta Iniciativa como espacio para la identificación de acciones conjuntas dirigidas a intensificar y fortalecer los vínculos económico-comerciales y de cooperación entre sus países, así como a articular una plataforma de proyección coordinada en dichas áreas hacia el Asia Pacífico.
- 2.- Enfatizan el importante rol que cumple la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano como espacio catalizador y promotor de la mejora productiva y de la competitividad de los países participantes.
- 3.- Acuerdan consolidar los crecientes entendimientos que los países de la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano mantienen sobre asuntos de interés común a través del establecimiento de una instancia informal de concertación y diálogo político que permita -al tiempo de profundizar las afinidades existentes- incrementar su capacidad de interlocución con los Estados del Asia Pacífico, en busca de una proyección hacia dicha región, con énfasis en las áreas política, económica, social, cultural y ambiental.
- 4.- Destacan los avances y resultados del II Foro Ministerial, que han permitido la creación de cuatro grupos de trabajo sobre convergencia comercial e integración; facilitación del comercio, infraestructura y logística; promoción y protección de inversiones; y, cooperación económica y técnica para la competitividad. Acuerdan que dichos grupos sean coordinados

por Chile, Panamá, Colombia y Perú, respectivamente. En documento anexo, que forma parte de la presente Declaración, se ha identificado un Programa de Trabajo que incluye un conjunto de acciones que, entre otras, serán abordadas por estos grupos de trabajo. Asimismo, los grupos de trabajo deberán recopilar trabajos previos que en estas materias han desarrollado diversas instituciones como ALADI, SICA, SIECA, CAN, APEC, FOCALAE, CAF, BID, entre otras.

5. Agradecen a México, Panamá y Perú por las presentaciones realizadas en el marco de este II Foro que demuestran el gran potencial que tienen medidas para incrementar los flujos comerciales y de inversión.

6.- Expresan su aprecio a la CAF por los avances del estudio sobre el “Inventario de los Regímenes de Inversión y Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones en la Cuenca del Pacífico Latinoamericano”, incluyendo la Matriz Comparativa de los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones suscritos por los países participantes del Foro, que han enriquecido la discusión sobre este tema y solicitaron que se culmine dicho estudio tomando en cuenta los comentarios y observaciones presentados por los países.

7.- También agradecen a la CAF por la presentación de los avances del estudio sobre “Identificación de las áreas potenciales de cooperación económica y técnica con los países del Asia Pacífico”, el mismo que ha enriquecido la discusión sobre este tema y solicitaron que se culmine dicho estudio tomando en cuenta los comentarios y observaciones presentadas por los países.

8.- Reconocen las labores del BID en el desarrollo y profundización del estudio sobre convergencia de reglas de origen que facilitará la discusión sobre este importante tema.

9.- Toman nota con interés de las discusiones desarrolladas en marco del Taller de Empresarios. En ese sentido, destacan la importancia de llevar a cabo reuniones y encuentros con la participación de empresarios y representantes del sector académico en el marco de las siguientes reuniones del Foro y reafirman su intención de seguir contando con sus valiosos aportes.

10.- Expresan su complacencia por la asistencia del Gobierno del Brasil en calidad de Invitado Especial.

11.- Agradecen al Gobierno del Perú por la cálida hospitalidad brindada durante la celebración de este Foro.

12.- Deciden celebrar el III Foro de la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano en la ciudad de México DF durante el primer semestre de 2008; el IV Foro, en la ciudad de Santiago de Chile durante el segundo semestre de 2008; y, el V Foro, en la ciudad de Panamá durante el primer semestre de 2009 e instruyen que los trabajos sean coordinados por el país anfitrión y los países organizadores de los Foros inmediatamente anterior y posterior.

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico acuerdan la presente Declaración, en la ciudad de Lima, el 21 de agosto de 2007.

Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú.

FORO DEL ARCO DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO

Cancún, México, 13-14 de abril de 2008.

DECLARACIÓN DE CANCÚN

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables del Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, reunidos en la ciudad de Cancún los días 13 y 14 de abril de 2008, en el marco del III Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano:

1. Reafirman su compromiso con la democracia y la vigencia del estado de derecho, que constituyen la base sobre la cual han construido este positivo diálogo político. Reconocen la importancia de seguir cooperando estrechamente para conjugar esfuerzos y capacidades que impulsen el fortalecimiento de estados modernos y eficientes, con instituciones democráticas y un desarrollo incluyente, continuo y sostenido en la región, que se traduzca en el fortalecimiento de la cohesión social y en el bienestar de los ciudadanos.
2. Reiteran el papel importante del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano como espacio de concertación y convergencia de acciones conjuntas hacia una cooperación más dinámica entre los países participantes, con miras a una proyección coordinada hacia el Pacífico Asiático.
3. Reconocen que el Pacífico Asiático se consolida como un centro fundamental en la economía mundial del siglo XXI, cuyo dinamismo económico, aunado a la creciente competencia entre países y regiones, obliga a que los Estados de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano estrechen sus vínculos hacia esa región de manera oportuna y con una visión integral.
4. Consideran que la región del Pacífico Asiático, con un crecimiento vigoroso de sus exportaciones superior a 13% en 2006, una participación superior al 21% en el comercio total mundial en ese año, y más de la mitad de la población global, ofrece un mercado de gran relevancia para nuestros países. Asimismo, es una importante fuente de cooperación, de inversión extranjera directa, innovación y desarrollo tecnológico.
5. Reiteran el compromiso adoptado en el II Foro Ministerial de Lima de profundizar las relaciones económico-comerciales y de cooperación entre los países participantes del Foro, a través de los Grupos de Trabajo sobre convergencia comercial e integración; facilitación del comercio, infraestructura y logística; promoción y protección de las inversiones; y, cooperación económica y técnica para la competitividad.
6. Reconocen los avances realizados por los países Centroamericanos en su proceso de integración económica, por representar éste un esfuerzo que contribuye a identificar convergencias dentro de los acuerdos comerciales suscritos entre la región Centroamericana con otros países participantes en el Foro.
7. Se congratulan por los avances registrados en los cuatro Grupos de Trabajo, que permitieron identificar ámbitos de acción específicos y acciones concretas, con miras a avanzar y profundizar la cooperación económica y técnica y el diálogo político entre los países del Foro, para fortalecerse regionalmente y lograr una mayor vinculación con los países del Pacífico Asiático.
8. Recogen con interés las propuestas de acción y las conclusiones a las que llegaron cada uno de los Grupos de Trabajo, que figuran como anexo y que son parte integrante de la presente Declaración, e instruyen a los funcionarios responsables a continuar con las labores

identificadas por cada Grupo e informar sobre los avances obtenidos en su instrumentación durante la IV Reunión del Foro.

9. Reiteran la importancia de que el Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración avance en el conjunto de los temas que le fueron asignados en la Declaración de Lima. En este contexto, instruyen al Grupo para profundizar sus trabajos sobre el diagnóstico de la situación en materia de acuerdos comerciales y esquemas de integración vigentes en la Cuenca del Pacífico Latinoamericano en las siguientes áreas: obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, medidas de defensa comercial, solución de controversias, servicios, inversiones y compras públicas. Para este fin, solicitan al BID presentar los estudios y análisis necesarios para la IV Reunión del Foro, de modo de permitir a los países participantes del Foro, en un plazo no superior a 12 meses, avanzar con los objetivos trazados en la Declaración de Lima relativos a convergencia comercial e integración.

10. Reconocen asimismo los avances registrados en el Grupo, en particular los resultados del informe elaborado por el BID en materia de regímenes de origen y programas de desgravación en los distintos acuerdos comerciales suscritos por los países miembros del Foro. Con base en dicho diagnóstico, instruyen al Grupo a presentar, en la IV reunión del Foro, las principales fórmulas existentes para avanzar hacia la acumulación de origen.

11. Instruyen al Grupo de Trabajo sobre Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad que analicen la mejor manera de utilizar la oferta de cooperación que ofrecen las economías del Asia Pacífico para atender las necesidades de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano en materia de transformación productiva, actualización en ciencia, tecnología e innovación; fortalecimiento de las capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, educación y desarrollo de recursos humanos e intercambien experiencias entre las alianzas público-privadas que impulsen la competitividad. En particular, que se incorpore dentro de las tareas vinculadas a la pequeña y mediana empresa, el apoyo a la micro empresa, teniendo en cuenta la potencialidad que tiene para generar empleo y las posibilidades que brindan las exitosas experiencias de los países de Asia Pacífico. Acuerdan solicitar a la CAF, el BID, la UNCTAD y la ONUDI apoyar la elaboración de un diagnóstico sobre la transformación productiva de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano y la identificación de mejores prácticas sobre políticas de Ciencia Tecnología e Innovación vinculada a la mejora de la competitividad, con base en los estudios ya efectuados por dichas instituciones. Igualmente, acuerdan promover el acercamiento de sus agencias u otros organismos vinculados a la cooperación económica y técnica para la competitividad, con la finalidad de identificar acciones conjuntas de cooperación al interior de la región y con los países del Asia Pacífico.

12. Reconociendo la necesidad de contar con un entorno adecuado para las inversiones en la región, instruyen al Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones a continuar trabajando en la agenda acordada y a centrar esfuerzos, entre otros, en:

- a. La identificación de proyectos regionales de inversión con miras a promover la competitividad, principalmente en ámbitos tales como infraestructura, comunicaciones, energía, transporte, servicios logísticos, turismo y agroindustria.
- b. La elaboración de un inventario de proyectos existentes en cada país, que impulsen la integración con la Cuenca del Pacífico Asiático.
- c. La identificación y el intercambio de actividades de cooperación técnica entre las agencias de promoción de inversión de la región.
- d. La definición y ejecución de una agenda para compartir experiencias en materia de inversión sobre marcos regulatorios, negociaciones -incluyendo la evaluación de

conceptos básicos de los acuerdos internacionales de inversión- solución de controversias inversionista-Estado, y acuerdos relacionados con el tratamiento fiscal de las inversiones.

- e. Avances en la producción del diagnóstico de indicadores macroeconómicos de la región y sus países. El Grupo presentará sus resultados y recomendaciones en el IV Foro Ministerial.

13. Instruyen al Grupo de Trabajo sobre Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística a que elabore un diagnóstico de la situación regional en materia de infraestructura y logística, para lo cual deberá:

- a. Realizar un inventario de proyectos de infraestructura y logística que cubra temas tales como energías alternativas y renovables; comunicaciones y transporte; y telecomunicaciones, ya sea que hayan sido elaborados en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana, en el contexto del Plan Puebla Panamá o en el marco de los esfuerzos nacionales de mejoramiento de la competitividad sectorial, y que en su ejecución puedan generar un impacto en el comercio regional y extrarregional, con miras a estudiar su convergencia y complementariedad.
- b. Elaborar recomendaciones sobre la mejor forma de organizar la integración de los servicios de transporte multimodal en la región, en especial en el desarrollo del sector marítimo y los servicios auxiliares relacionados a la industria.
- c. Promover la realización de encuentros intersectoriales que permitan trazar una agenda de necesidades y de acciones comunes, en particular con el Grupo de Trabajo de Inversiones.
- d. Examinar iniciativas que promuevan la eficiencia, seguridad y la modernización de la gestión aduanera en la región.

14. Agradecen los estudios y diagnósticos realizados por el BID y la CAF, los cuales han permitido avanzar en diferentes temas encomendados a los Grupos de Trabajo, al tiempo que solicitan su apoyo técnico y financiero para el desarrollo de actividades y proyectos futuros del Foro. Destacan, asimismo, la asistencia de la OEA a esta reunión del Foro y manifiestan su agradecimiento por la disposición de esa Organización para apoyar los trabajos del mismo.

15. Reiteran la importancia de llevar a cabo reuniones y encuentros con la participación de empresarios y representantes del sector académico en el marco del Foro, a fin de contar con sus valiosos aportes.

16. Acuerdan constituir un Grupo de Reflexión encargado de:

- a. Evaluar los medios más apropiados para institucionalizar el Foro del Pacífico Latinoamericano, incluyendo su posible estructura, la periodicidad y nivel de los encuentros y la eventual creación de mecanismos de seguimiento, respetando su naturaleza flexible y su carácter de foro de diálogo político y concertación. Con tal fin, se tomarán en consideración los esquemas interregionales ya existentes.
- b. Intercambiar experiencias en materia de fortalecimiento institucional para el desarrollo, en particular en lo que respecta a la identificación de prioridades en políticas públicas y fomento de la transparencia y el buen gobierno.

Acuerdan, asimismo, que este Grupo de Reflexión será coordinado por México y establecen como un primer objetivo del mismo la presentación de un documento inicial sobre los temas antes identificados, en la IV Reunión del Foro.

17. Agradecen al Gobierno de México por la cálida hospitalidad brindada durante la celebración de este foro en Cancún.

18. Confirman la decisión de celebrar el IV Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano en la ciudad de Santiago de Chile, el 6 y 7 de octubre del 2008, y el V Foro en Panamá durante el primer semestre de 2009.

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros encargados del Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano acuerdan la presente Declaración, en la ciudad de Cancún, México, el 14 de abril de 2008.

Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú

DECLARACIÓN DE SANTIAGO

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Arco del Pacífico Latinoamericano, reunidos en la ciudad de Santiago los días 1, 2 y 3 de octubre de 2008:

1. Reafirman su compromiso con la democracia y la vigencia del Estado de Derecho, fundamentos indispensables del diálogo político que hemos sostenido.
2. Reconocen la importancia de aunar esfuerzos y capacidades para hacer más eficientes y modernos nuestros Estados y sus instituciones, fortalecer el crecimiento económico e impulsar un desarrollo incluyente, que favorezca la cohesión social y el bienestar de todos los ciudadanos. Reiteran la relevancia del Arco del Pacífico Latinoamericano como espacio de concertación y convergencia entre los países participantes, con miras a una proyección coordinada hacia el Pacífico Asiático.
3. Reafirman su convicción de que una mayor vinculación de las economías del Arco con el Pacífico Asiático, así como la convergencia comercial entre ellas, contribuirán a diversificar oportunidades y reducir riesgos para nuestros pueblos, como los que representa la grave crisis que afecta actualmente a los mercados financieros internacionales.
4. Al reconocer que el Pacífico Asiático se ha convertido en uno de los polos más dinámicos de la economía mundial, destacan la realización del seminario "Encuentro de las dos riberas del Pacífico", organizado por el Gobierno de Chile en el marco de la presente Reunión Ministerial. Este seminario ha permitido sostener un diálogo informal sobre las posibilidades de cooperación e integración entre los países del Pacífico Asiático y los países del Arco, así como conocer la experiencia de desarrollo de algunas de las principales economías asiáticas.
5. Reiteran el compromiso adoptado en la Segunda Reunión Ministerial de Lima de profundizar las relaciones económico-comerciales y de cooperación entre los países participantes del Arco, a través de los Grupos de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración; Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística; Promoción y Protección de las Inversiones; y Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad. Reconocen asimismo la valiosa labor llevada a cabo por el Grupo de Reflexión sobre la institucionalización del Arco del Pacífico Latinoamericano, creado con ocasión de la Tercera Reunión Ministerial en Cancún.

6. Se congratulan por los avances registrados en los cuatro Grupos de Trabajo y en el Grupo de Reflexión, y recogen con interés las propuestas de acción y las conclusiones a las que llegaron cada uno de ellos, las que figuran como anexo y que son parte integrante de la presente Declaración.

7. En materia de Convergencia Comercial e Integración, instruyen a dicho Grupo de Trabajo recomendar una fórmula para la acumulación de origen entre los países participantes del Arco del Pacífico Latinoamericano para la Quinta Reunión Ministerial, con miras a avanzar en el objetivo de la integración regional. Reconocen la importancia que para este tema reviste la suscripción de acuerdos comerciales amplios entre los países participantes.

8. Asimismo instruyen al Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración para concluir el diagnóstico de la situación en materia de acuerdos comerciales y esquemas de integración vigentes en la Cuenca del Pacífico Latinoamericano en las áreas de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de controversias, procedimientos aduaneros, defensa comercial y facilitación de comercio, y a presentar recomendaciones de acción en dichas áreas para la Quinta Reunión Ministerial.

9. Comprueban con satisfacción los avances alcanzados en el Grupo de Trabajo sobre Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad, y respaldan la identificación efectuada sobre las principales necesidades en materia de mejora de la competitividad de los países del Arco del Pacífico Latinoamericano, por lo que instruyen implementar líneas de acción en las cuatro áreas identificadas en la Tercera Reunión Ministerial: Ciencia, Tecnología e Innovación; Transformación Productiva; MIPYMES; y, Educación y Desarrollo de Recursos Humanos.

10. Sobre la base de las líneas de acción, necesidades y prioridades identificadas por los países participantes del Arco en el marco del Grupo de Trabajo sobre Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad, encomiendan a dicho Grupo impulsar un diálogo sostenido con las economías del Pacífico Asiático, así como con las demás fuentes cooperantes, a fin de implementar, en el más corto plazo, proyectos o programas concretos de cooperación entre los participantes del Arco y las economías de Asia Pacífico orientados a mejorarla competitividad.

11. Reconocen los avances realizados por el Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones, en especial la identificación de una lista de proyectos de inversión con impacto regional, así como el desarrollo de una imagen de promoción conjunta y la creación de un enlace de Internet con la información relevante para la atracción de inversión. De igual manera, se congratulan por la realización de un taller sobre solución de controversias inversionista-Estado, que concluyó con recomendaciones a los países que enfrenten estas controversias.

12. Reiterando la necesidad de trabajar conjuntamente hacia el logro de un entorno óptimo para la atracción de inversión hacia la región, instruyen al Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones a continuar desarrollando la agenda acordada y a centrar esfuerzos en:

- a. Determinar la estrategia conjunta a seguir para la promoción de los proyectos regionales de inversión identificados conjuntamente por los Grupos de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones y de Facilitación de Comercio, Infraestructura y Logística.
- b. Solicitar cooperación al BID respecto a los proyectos que lo requieran y en especial con relación al concepto de una imagen conjunta para la atracción de inversión a la región.

- c. Continuar trabajando en la consolidación de una herramienta o "toolkit de inversión" que sirva para que los inversionistas del Asia y el resto del mundo conozcan las fortalezas de la región del Arco en su conjunto y de cada país como una alternativa para invertir en la región.
 - d. Continuar con las actividades de intercambio de experiencias en materia de inversión.
 - e. Trabajar, conjuntamente con las agencias de promoción de inversión de los países del Arco, en actividades de cooperación orientadas al fortalecimiento de dichas agencias.
13. Coinciden en la importancia de examinar a la brevedad posible iniciativas, incluyendo aquellas de carácter multilateral, dirigidas a la creación de un centro de asesoría jurídica para controversias inversionista-Estado, que sea independiente y de alta capacidad técnica, con el fin de brindar apoyo técnico para prevenir y atender este tipo de controversias
14. Reconocen la labor desarrollada por el Grupo de Trabajo sobre Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística, en especial en la identificación de una lista de proyectos de inversión con impacto regional.
15. Asimismo, destacan la importancia de la modernización de los sistemas aduaneros de los países del Arco, con miras a lograr un comercio ágil, eficiente y seguro. Para este fin, instruyen a este Grupo a presentar y desarrollar recomendaciones para la Quinta Reunión Ministerial, que incluyan proyectos específicos de cooperación para alcanzar los objetivos señalados. De la misma manera, reconociendo que el tema del transporte marítimo y aéreo tiene un impacto relevante en la competitividad y conectividad entre los miembros del Arco, y también entre ellos y el Asia Pacífico, instruyen al Grupo a organizar sesiones específicas sobre estos temas y proponer recomendaciones para la Quinta Reunión Ministerial.
16. Con el interés de alcanzar los objetivos arriba indicados, acuerdan solicitar al BID que, en atención a los criterios de integración, armonización y definición de proyectos de alcance regional, coadyuve en la identificación de aquellas iniciativas que contribuyan con los objetivos de posicionamiento y competitividad de los países de ARCO en su relación con el Asia Pacífico.
17. En vista de la conveniencia de dotar de permanencia y continuidad al Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, adoptan los Lineamientos Generales que contienen la estructura del Foro y que forman parte integral de la presente Declaración.
18. Determinan, por otra parte, encomendar al Grupo de Reflexión iniciar las consultas para establecer una agenda de trabajo en materia de fortalecimiento institucional para el desarrollo, en particular aspectos relacionados a prioridades en políticas públicas de fomento de la transparencia y el buen gobierno.
19. Agradecen los valiosos estudios y diagnósticos realizados por el BID, la CEPAL y la CAF, los cuales han permitido avanzar en los diferentes temas encomendados a los Grupos de Trabajo, al tiempo que solicitan la continuación de su apoyo técnico y financiero para el desarrollo de actividades y proyectos futuros del Arco. En este mismo sentido, agradecen la presencia en esta Cuarta Reunión Ministerial de altas autoridades de dichos organismos.
20. Se congratulan por la creación de un portal en Internet "<http://www.arcodelpacifico.org>" como un instrumento para difundir y proyectar una imagen conjunta frente al Pacífico Asiático. Dicho portal brindará información básica sobre el Arco, sus actividades y, asimismo, servirá como herramienta para el intercambio fluido de información entre los miembros.
21. Reiteran la importancia de llevar a cabo reuniones y encuentros con la participación de empresarios y representantes del sector académico en el seno del Arco, a fin de contar con sus valiosos aportes.

22. Alientan a los empresarios de los países del Arco a que participen en la Reunión Cumbre de Empresarios del APEC 2008 que tendrá lugar paralelamente a la Cumbre de Líderes de APEC, a celebrarse en Lima entre el 20 y 22 de noviembre de 2008. Del mismo modo, promueven la participación de las pequeñas y medianas empresas de sus países en la Cumbre de Pequeñas y Medianas Empresas que se llevará a cabo en Lima el 17 de noviembre de 2008.

23. Proponen efectuar una reunión de Jefes de Estado del Arco en San Salvador, en el marco de la XVII Cumbre Iberoamericana, con el objetivo de impulsarla agenda de integración y la consolidación del Arco.

24. Agradecen al Gobierno de Chile por la cálida hospitalidad brindada durante la celebración de esta Cuarta Reunión Ministerial en Santiago.

25. Confirman la decisión de celebrar la Quinta Reunión Ministerial del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano en Panamá el 5 y 6 de marzo de 2009 y la Sexta Reunión Ministerial en Guatemala durante el primer semestre de 2010.

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros encargados del Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano acuerdan la presente Declaración, en la ciudad de Santiago de Chile, el 3 de octubre de 2008.

DECLARACIÓN DE LOS JEFES DE ESTADO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL FORO DEL ARCO DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO

La Presidenta y los Presidentes de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, celebran la Primera Reunión de Jefes de Estado del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (Arco Pacífico) en la ciudad de San Salvador, República de El Salvador, el día 30 de octubre de 2008:

Reafirmando nuestro compromiso con la democracia, la vigencia del Estado de Derecho y la búsqueda de mejores condiciones de vida para nuestros pueblos por medio del comercio, la inversión y la cooperación como importantes motores del desarrollo y crecimiento económico y social;

Reconociendo las afinidades que nos unen al compartir la Cuenca del Pacífico Latinoamericano y la voluntad de nuestros países de favorecer acciones conjuntas que nos permitan una vinculación más efectiva y provechosa con los países de Asia-Pacífico, región que se consolida cada vez más como un importante actor de la economía mundial del siglo XXI;

Tomando como base los avances registrados en las cuatro reuniones ministeriales que se han celebrado y los trabajos realizados en materia de convergencia comercial e integración; facilitación de comercio, infraestructura y logística; promoción y protección de inversiones; y cooperación económica y técnica para la competitividad;

Reconociendo el interés mostrado en este proceso por los países del Pacífico asiático, así como por instituciones internacionales, entre las que destacan el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de los Estados Americanos (OEA); *Al expresar* nuestra preocupación por la grave inestabilidad financiera mundial que afecta nuestro desarrollo económico, afirmamos que los principios de

cooperación, integración y flexibilidad que sustenta el Arco del Pacífico Latinoamericano deben guiar nuestras acciones para mitigar los efectos de esta coyuntura, que amenaza el bienestar de nuestros pueblos;

Con base en las consideraciones anteriores, declaramos que:

1. El Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano es una instancia de articulación política y económica, y un espacio de convergencia, cooperación e integración dentro de América Latina;
2. El Foro Arco es la única instancia de contacto con el Asia Pacífico a la que pertenecemos todos los Estados latinoamericanos ribereños del Pacífico⁹⁹;
3. El Foro Arco representa un enfoque común de los países latinoamericanos ribereños del Pacífico que ha avanzado en los procesos de institucionalización, de convergencia económica y de concertación política en América Latina frente a la Cuenca del Pacífico;
4. El Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano se fundamenta en los principios de participación voluntaria, flexibilidad, apertura, y consenso en sus decisiones;
5. Estar ubicados en el litoral americano del Océano Pacífico constituye una ventaja estratégica que debe aprovecharse para impulsar nuestra competitividad y avanzar en nuestro desarrollo. La Cuenca del Pacífico Asiático es una de las zonas más dinámicas de la economía mundial, con una participación relevante en el comercio mundial; es fuente importante de inversión y cuenta con niveles de desarrollo tecnológico e innovación entre los más altos del mundo;

Con fundamento en ello, acordamos:

1. Establecer al más alto nivel el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, favoreciendo su institucionalización con base en la estructura acordada en la Reunión Ministerial de Santiago de Chile y en la celebración de reuniones anuales a nivel de mandatarios;
2. Continuar con los avances en los grupos de trabajo en materia de Convergencia Comercial e Integración; Facilitación de Comercio, Infraestructura y Logística; Promoción y Protección de Inversiones; y Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad, incluyendo acciones concretas en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas;
3. Realizar los mayores esfuerzos para avanzar en los procesos de negociación comercial actualmente en curso entre los países de la región y con el Asia Pacífico;
4. Profundizar los trabajos técnicos en materia de convergencia comercial e integración para que, en la próxima reunión a realizarse en marzo de 2009, en la ciudad de Panamá, los Ministros evalúen y promuevan los pasos a seguir en dicha materia incluyendo un esquema de acumulación de reglas de origen entre nuestras naciones que facilite y optimice el intercambio comercial y permita el desarrollo de cadenas productivas;

⁹⁹ Con las siguientes reservas:

“Que la pertenencia geográfica a la Cuenca del Pacífico que declararon algunos países participantes, debe ser considerada como una posición unilateral que no obliga a la aceptación del resto de los países miembros en su condición de ribereños del Océano Pacífico, señalando además que dichas posiciones unilaterales no serán consideradas como modificación a las que con anterioridad han adoptado los países en asuntos concernientes a temas territoriales en el Océano Pacífico.” (Gobierno de El Salvador).

“La calidad de Estado ribereño en el Océano Pacífico está definida por el Derecho Internacional y sus fuentes, entre ellas los tratados y las sentencias de la Corte Internacional de Justicia que son de obligatorio cumplimiento para las partes litigantes.” (Gobierno de Honduras).

5. Intercambiar experiencias en materia de fortalecimiento institucional para el desarrollo, en particular en lo que respecta a la identificación de prioridades en políticas públicas y fomento de la transparencia y el buen gobierno;
6. Promover los contactos y el intercambio de experiencias entre el Arco del Pacífico Latinoamericano y otros mecanismos regionales y subregionales de integración.

V REUNIÓN MINISTERIAL DEL FORO DEL ARCO DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO DECLARACIÓN DE PUERTO VALLARTA

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (Arco Pacífico), reunidos en Puerto Vallarta, México, los días 23 y 24 de noviembre de 2009;

Recordando la Declaración de los Jefes de Estado de los Países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano emitida en San Salvador el 30 de octubre de 2008 y los mandatos emanados de las reuniones ministeriales de Cali, Lima, Cancún y Santiago:

1. Reafirman su compromiso con la democracia y la vigencia del Estado de Derecho, fundamento indispensable de su diálogo político.
2. Ratifican la vigencia de los objetivos del Arco Pacífico, como parte de la región de América Latina y el Caribe, y su voluntad de brindarle continuidad como espacio para la identificación de acciones conjuntas que permitan avanzar en su integración, a fin de fortalecer nuestros vínculos económicos, comerciales y de cooperación y proyectarnos de manera coordinada y más competitiva hacia la región del Asia Pacífico.
3. En este sentido, consideran que la participación de los países del Asia Pacífico en el comercio mundial, así como su alto desarrollo tecnológico, representan una oportunidad de beneficio mutuo que demanda de un mayor esfuerzo de acercamiento de nuestro Foro con dicha región en materia de comercio, inversión, innovación tecnológica y cooperación por lo que se requiere iniciar las acciones necesarias para identificar interlocutores y agendas de trabajo en toda la Cuenca del Pacífico con ese propósito.
4. Reconocen que la actual crisis financiera mundial requiere del firme compromiso de emprender acciones inmediatas que favorezcan una mayor liberalización comercial y la eliminación de los obstáculos innecesarios al comercio, propiciando el encadenamiento productivo entre nuestros sectores económicos, especialmente los de las pequeñas y medianas empresas de tal forma que se reactiven las oportunidades de empleo y se salvaguarden los avances alcanzados en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población más vulnerable.
5. Aprecian los progresos realizados por los cuatro grupos de trabajo y el Grupo de Reflexión considerando que las recomendaciones emitidas por cada uno de ellos son importantes para el avance de los trabajos, iniciativas y objetivos de este Foro.
6. En materia de Convergencia Comercial e Integración, mostramos nuestra satisfacción por los avances registrados en el Grupo respectivo. Estamos convencidos que una mayor integración en el Arco promoverá nuestra competitividad, atraerá mayores flujos de inversión, incluyendo los del Pacífico Asiático, y facilitará nuevas negociaciones de libre comercio, como también la pronta conclusión de aquellas actualmente en curso entre sus miembros. Por

ello, acordamos instruir al Grupo, iniciar negociaciones partiendo por el tema de acumulación de origen, y avanzar paralelamente con los temas de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros, servicios, solución de diferencias y defensa comercial, entre otros, a fin de que el resultado final de las negociaciones sea integral, incluyendo otros temas que abarquen las aspiraciones e intereses de los países de Arco.

7. Las negociaciones se realizarán con base en las siguientes modalidades:

- a. Utilizando los acuerdos existentes entre los países del Arco Pacífico.
- b. A través de un acuerdo nuevo para la convergencia gradual al libre comercio entre nuestros países.

8. Se prevé que ello se realice a través de un proceso flexible que permita avanzar a cada país en ambas fórmulas.

9. Al respecto, los Ministros agradecen el apoyo brindado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el análisis de los acuerdos vigentes y el comercio entre los países de la región. Consideramos que este análisis constituye una base valiosa para iniciar los trabajos hacia el nuevo Acuerdo que permita el libre flujo de mercancías entre nuestros países, facilitando el comercio, y haciéndolo ágil y expedito.

10. Asimismo, solicitan al Grupo coordinar la evaluación del marco legal más adecuado para que los países del Arco puedan instrumentar el nuevo Acuerdo, como así también desarrollar la hoja de ruta para las negociaciones. Los avances de la negociación serán presentados en la VI Reunión Ministerial en Perú.

11. Sobre el tema de Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad, reconocen los trabajos del Grupo sobre las líneas de acción aprobadas en la IV Reunión Ministerial del Arco del Pacífico Latinoamericano para llevar a cabo proyectos concretos y emprendimientos conjuntos de cooperación, a fin de mejorar la competitividad. En este sentido, instruyen al Grupo a implementar los siguientes proyectos:

- a. Desarrollar un portal de PyMEs en la región del Pacífico Latinoamericano que sirva como herramienta que facilite el comercio y la vinculación de las empresas de las economías del Foro y a la vez coadyuve a la mejora de su competitividad.
- b. Identificar y compartir las prácticas exitosas en materia de competitividad teniendo en cuenta los diferentes índices internacionales en esta materia y las experiencias existentes.
- c. Promover una Red de instituciones nacionales de fomento de la competitividad del Arco del Pacífico Latinoamericano.
- d. Elaborar estudios de complementariedad productiva y comercial de los países del Arco con las economías del Asia Pacífico.

Para el desarrollo de estos proyectos, los Ministros solicitan el apoyo del BID.

12. Asimismo, acuerdan avanzar en la elaboración de perfiles de los siguientes proyectos:

- a. Realización de un inventario y una evaluación de los actuales instrumentos de fomento de emprendimientos en los países del Arco y de la región Asia Pacífico.
- b. Identificar y compartir las mejores prácticas para el desarrollo de la ciencia, tecnología y la innovación en los países del Arco, a fin de fortalecer su competitividad.
- c. Identificación y difusión de las mejores prácticas sobre instrumentos de fomento de la transformación productiva en los países del Arco.

Para el desarrollo de estos perfiles solicitan contar con el apoyo técnico y financiero de los organismos internacionales de desarrollo.

13. Instruyen a dicho Grupo a convocar a una reunión de expertos para abordar los temas de prospectiva e incentivos al desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación.

14. Instruyen al Grupo de Trabajo a impulsar un programa de capacitación de recursos humanos que vincule al sector académico y de investigación con el sector productivo a fin de aumentar la oferta académica especializada de acuerdo a las demandas priorizadas de cada país.

15. Solicitan al Grupo de Trabajo avanzar en la identificación de nuevos proyectos de cooperación para el fortalecimiento de la competitividad entre los países del Arco.

16. Comprueban con satisfacción los avances realizados por el Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones, en especial el desarrollo de un “Toolkit de Inversión”, así como en la identificación y la consolidación de proyectos de inversión con impacto regional y su presentación en una matriz, iniciativas ambas que contribuirán a la atracción de inversión extranjera a la región del Arco Pacífico. Asimismo, agradecen al BID la cooperación y el apoyo para el desarrollo de estas iniciativas y en general, el trabajo del Grupo.

17. De la misma manera se congratulan por el intercambio de experiencias entre los países del Arco en materia de incentivos a la inversión, de Acuerdos de Doble Tributación y de estrategias de acercamiento a la región del Pacífico Asiático y, en el caso de algunos países de su experiencia en los foros de APEC y de la OCDE.

18. Con base en lo anterior, instruyen al Grupo de Trabajo a centrar esfuerzos en:

- a. La plena implementación y el mejoramiento continuo del “Toolkit de Inversión” cuyo principal objetivo es permitir que los inversionistas del Asia Pacífico y del resto del mundo conozcan las fortalezas y oportunidades que representa el Arco para invertir en esta región.
- b. Coordinar con el Grupo de Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística, la incorporación en el “Toolkit de Inversión” de los proyectos regionales de inversión identificados y continuar trabajando en la estrategia a seguir para la promoción conjunta de los mismos.
- c. Continuar promoviendo el intercambio de experiencias en materia de inversión.
- d. Continuar identificando y promoviendo actividades de cooperación orientadas al fortalecimiento de las agencias e instancias encargadas de promoción de inversión de los países del Arco.
- e. Apoyar la creación de un Centro de Asesoría Legal en materia de Controversias de Inversión de la más alta calidad técnica, que sea independiente, y abierto a la adhesión de terceros países. Con este propósito, invitan a los países a seguir de cerca los avances de la iniciativa que vienen impulsando algunos países latinoamericanos con el apoyo del BID, la UNCTAD y la OEA, con el objeto de evaluar su eventual adhesión.

19. Reconocen la labor del Grupo de Trabajo de Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística, en especial la realización de sesiones específicas sobre transporte aéreo y marítimo que dieron como resultado la elaboración de recomendaciones para mejorar la competitividad y la conectividad entre los países del grupo Arco y entre ellos y el Asia Pacífico. A la luz de estos avances instruyen al Grupo a continuar desarrollando las recomendaciones acordadas y a centrar esfuerzos en:

- a. El desarrollo y mantenimiento de una plataforma tecnológica permanente, con apoyo del BID, como parte de la página electrónica oficial de Arco que incluya, por ejemplo, compendios de la legislación en materia de transporte marítimo, logística y despacho aduanero y de procedimientos concernientes a los procesos logísticos de los países del Arco; así como indicadores de desempeño, normas y procedimientos que permitan comparar el desempeño de las cadenas logísticas de los países del foro Arco, entre ellos mismos y con países que posean los más altos estándares internacionales.
- b. Promover el acercamiento entre las autoridades competentes de cada país para fortalecer la seguridad del transporte marítimo y el cumplimiento de normativas ambientales que fortalezcan la competitividad y conectividad de la región.
- c. Fomentar el intercambio tecnológico y de conocimientos mediante programas de cooperación técnica, académica y de investigación;
- d. Elaborar un estudio que identifique las dificultades y oportunidades que se presentan en la conectividad aérea para la facilitación del comercio entre los países miembros de Arco y de éstos con el Asia Pacífico, con la cooperación de la CAF.
- e. Instar a las autoridades aeronáuticas competentes de los países del Arco para que actualicen y/o suscriban acuerdos en materia de transporte de carga aérea, incluyendo acuerdos de código compartido, con el fin de mejorar la conectividad entre los países del Arco y la región del Asia Pacífico.

20. Asimismo, destacan los avances del Grupo en la elaboración de recomendaciones que incluyen proyectos específicos de cooperación encaminadas a la modernización de los sistemas aduaneros de los países del Arco. En este sentido, adoptan tales recomendaciones e instruyen al Grupo a:

- a. Impulsar un Plan de Cooperación Técnica que incluya áreas entre otras como el análisis y gestión de riesgo, gestión aduanera, valoración aduanera, clasificación arancelaria, certificación de origen electrónica y firma digital, procedimientos sobre control posterior de las mercancías, intercambio de información y demás aspectos identificados como necesidades por los países del Arco. Para tales efectos solicitan al BID elaborar un estudio que identifique buenas prácticas de gestión y facilitación aduanera y que, con base a sus resultados, elabore dicho Plan de Cooperación.
- b. Con el apoyo del BID, definir un programa de trabajo para promover la implementación de la certificación de origen electrónica con firma digital en los acuerdos comerciales vigentes entre los países del Arco, con el propósito de promover un comercio ágil, eficiente y seguro. Con este objetivo, los Ministros instruyen que este tema continúe siendo abordado por el Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración.
- c. Promover un mecanismo de Ventanilla Única en cada país orientado a facilitar y agilizar el comercio de la región y analizar la posibilidad de armonizar la documentación aduanera.
- d. Fomentar, entre otros, el intercambio de información y publicación de las reglamentaciones, criterios de clasificación y procedimientos aduaneros.

21. Asimismo, los Ministros instruyen al Grupo a continuar coordinando con el Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones la identificación y continua actualización de los proyectos de alcance regional que serán incorporados en el “Toolkit de Inversión” del Arco.

22. Acogen con satisfacción las recomendaciones del Grupo de Reflexión que identifican las áreas en las que la cooperación en materia de fortalecimiento institucional puede ser útil para los propósitos de integración en el Pacífico latinoamericano. Los Ministros agradecen la contribución de FLACSO.

23. Reconocen que el dinamismo de la región de Asia-Pacífico hace indispensable que nuestro Foro profundice la interlocución con esa región y promueva una agenda de vinculación de mutuo beneficio. En este sentido, reciben con beneplácito la presentación de la CEPAL que identifica las áreas de oportunidad en las que es posible establecer nuevas relaciones entre el Arco Pacífico y los países y bloques de la ribera asiática.

En este sentido, instruyen al Grupo de Reflexión a diseñar y coordinar la agenda de aproximación al Asia-Pacífico.

24. Asimismo, solicitan el apoyo de la CEPAL y el BID para el establecimiento de un comité bipartito para la implementación de los acuerdos de Puerto Vallarta; que formulen una propuesta de agenda de trabajo, en coordinación con la Secretaría Pro-Témpore, para propiciar el intercambio de experiencias entre los países del Arco y del Asia-Pacífico; y que continúen brindando asistencia técnica a los grupos de trabajo. Con ese objeto les encomiendan bajo la coordinación del Grupo de Reflexión y del Grupo de Convergencia Comercial e Integración establecer los contactos con las instancias del Asia Pacífico, en particular con ANSEA, a fin de convocar a una reunión de alto nivel entre ambos mecanismos. Finalmente, les agradecerán organizar un curso de capacitación para los negociadores del Arco Pacífico.

25. Con el objeto de promocionar la imagen, las actividades y fortalezas del Arco, los Ministros instruyen la consolidación de una única página electrónica oficial del Arco, con el apoyo del BID. En este sentido, se instruye a todos los grupos de trabajo para orientar y suministrar periódicamente toda la información que dicha página debe contener para lograr el objetivo mencionado, incluyendo portales temáticos que surjan de los grupos de trabajo para la promoción de las oportunidades económicas, comerciales y de cooperación de todos los países del Arco.

26. Expresan su reconocimiento a la valiosa contribución del BID, CAF, CEPAL y FLACSO a la consecución de los objetivos del Arco del Pacífico Latinoamericano.

27. Ratifican su decisión de realizar la Sexta Reunión Ministerial del Arco del Pacífico Latinoamericano en Perú, durante el primer semestre de 2010, y celebrar la Séptima Reunión Ministerial en el primer semestre de 2011 en Guatemala.

28. Agradecen al Gobierno de México por la excelente organización de la V Reunión Ministerial del Arco del Pacífico Latinoamericano en Puerto Vallarta, así como la cálida hospitalidad brindada a las Delegaciones.

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Arco del Pacífico Latinoamericano acuerdan la presente Declaración, en la ciudad de Puerto Vallarta, el 24 de noviembre de 2009.

VI REUNIÓN MINISTERIAL DEL FORO DEL ARCO DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO DECLARACIÓN DE URUBAMBA

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (Arco Pacífico), reunidos en Urubamba, Cusco, Perú, el día 15 de octubre de 2010:

1. Reafirman su firme compromiso en encaminar sus acciones de acuerdo con los valores democráticos y del Estado de Derecho, fundamento indispensable de su diálogo político.

2. Ratifican la vigencia de los objetivos del Arco Pacífico, los cuales radican en constituir un espacio de concertación y convergencia en temas económico comerciales y de cooperación entre nuestros países; así como el compromiso de desarrollar una estrategia de vinculación que nos permita proyectarnos de manera coordinada y más competitiva hacia la región del Asia Pacífico.

3. Reafirman los lineamientos expresados en la Declaración de Puerto Vallarta y valoran los progresos realizados por los cuatro Grupos de Trabajo, considerando que los informes y recomendaciones emitidos por cada uno de ellos traen consigo importantes aportes para el continuo avance de los objetivos del Arco Pacífico.

4. Reconocen el trabajo desarrollado en el Grupo de Convergencia Comercial e Integración y sus respectivos Subgrupos:

- ai. Con relación a la acumulación de origen, ven con satisfacción la profundización del estudio elaborado por el BID, así como las propuestas presentadas por los países con miras al cumplimiento del mandato de avanzar con base en las modalidades 7 a) y 7 b) previstas en la Declaración de Puerto Vallarta. En tal sentido, instan a continuar con los trabajos, asegurando la participación de todos los países, con equilibrio de intereses. Para ello, se prevé un proceso flexible que permita a cada país avanzar en ambas fórmulas, tanto bajo la modalidad de utilizar los acuerdos existentes, como a través de un acuerdo nuevo; y dar cumplimiento a lo dispuesto en la Declaración de Puerto Vallarta.
 - aii. Asimismo, instruyen al Subgrupo de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros a continuar los trabajos para implementar la certificación electrónica de origen y avanzar en la definición de disposiciones comunes sobre normas y procedimientos relacionados con el origen.
 - aiii. Instruyen al Grupo de Convergencia Comercial e Integración a asumir los trabajos iniciados en el Grupo de Facilitación de Comercio, Infraestructura y Logística en el área temática de Facilitación del Comercio Aduanero, incluyendo entre ellos los temas: ventanilla única, operador económico autorizado y cooperación aduanera.
- b. Servicios.- Agradecen el intercambio de información sobre los acuerdos comerciales vigentes y en negociación entre los países del Arco Pacífico que cuentan con disposiciones en materia de servicios. Se acordó esperar los resultados del estudio solicitado al BID sobre las disposiciones del comercio de servicios en los acuerdos comerciales de los países del Arco Pacífico, que sirva para evaluar las convergencias y divergencias de los mismos, para determinar las modalidades y alcances de las negociaciones en esta área.
- c. Obstáculos Técnicos al Comercio.- Reconocen los avances registrados por este Subgrupo en la identificación de los temas de interés para lograr un grado de convergencia en la gestión de los OTC dentro de la Región, en especial los trabajos en materia de intercambio de experiencias sobre buenas prácticas y las necesidades de cooperación para mejorar la transparencia en sus reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, que conlleva a la facilitación de comercio de las Partes.
- Bajo este contexto, el Subgrupo identificará y negociará temas concretos, que deriven en un documento sobre buenas prácticas regulatorias, transparencia, cooperación técnica y regulatoria, partiendo de los principios y obligaciones del Acuerdo OTC de la OMC, y considerará la creación de una instancia técnica con el fin de eliminar los obstáculos innecesarios al comercio.

- d. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.- Reconocen los avances de este Subgrupo en el análisis y evaluación de las necesidades de cooperación en la Región, con el fin de contribuir a la convergencia en materias sanitarias y fitosanitarias y, de este modo, a la facilitación del comercio y la integración regional. En este sentido, se instruye al Subgrupo a realizar un levantamiento de las ofertas de cooperación y, adicionalmente, a desarrollar una propuesta de texto de acuerdo que incorpore los principios del Acuerdo MSF de la OMC y profundice la integración y el acceso a los mercados, con especial énfasis al asiático.
 - e. Solución de Controversias.- Reconocen los avances efectuados por este subgrupo en el diseño de un mecanismo de solución de controversias. Sin embargo, reconocen que para que el subgrupo continúe desarrollando su trabajo es necesario que se definan aspectos generales del proceso de convergencia, especialmente en cuanto a su institucionalidad y la forma jurídica que revestirá sus resultados. En este sentido, se acuerda convocar a este Subgrupo cuando existan avances sustantivos en los otros temas de negociación y se determine la naturaleza jurídica de los acuerdos alcanzados.
5. Reconocen las labores realizadas por el Grupo de Trabajo sobre Cooperación Económica y Técnica para la Competitividad, en cumplimiento de lo establecido en la Declaración de Puerto Vallarta teniendo en cuenta los efectos positivos que generará el proceso de desarrollo del Arco Pacífico en la mejora de la competitividad y la productividad de los países participantes, principalmente en la erradicación de la pobreza y la conformación de sociedades más justas, inclusivas y equitativas.
6. En tal sentido, resaltan la realización del “Taller de Ciencia, Innovación y Tecnología en América Latina“ con el apoyo de la Corporación Andina de Fomento (CAF), del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), el cual contó con una importante participación de expertos vinculados a la política de innovación y competitividad, y cuyas valiosas conclusiones contribuirán a las actividades del Grupo de Trabajo y a los objetivos que viene impulsando el Arco Pacífico.
7. Instruyen al Grupo de Competitividad a continuar con los siguientes proyectos:
- a. La elaboración del estudio sobre ciencia, innovación y tecnología para la competitividad con la colaboración del BID y la CEPAL, el cual tiene como objetivo analizar la situación actual del Arco Pacífico en lo que respecta a experiencias exitosas, así como los instrumentos e indicadores de competitividad y sistemas de innovación, incluyendo, las buenas prácticas.
 - b. Considerar el desarrollo de un programa de pasantías entre los países del Arco Pacífico en las instituciones responsables de ciencia, innovación y tecnología para la competitividad, evitando duplicidades con otros programas existentes en la región.
 - c. El reforzamiento de la vinculación con los países del Asia Pacífico en las áreas de la ciencia, innovación y tecnología aplicada a la mejora de la competitividad del Arco Pacífico.
 - d. Sobre la base del estudio solicitado al BID y a la CEPAL, realizar un Taller sobre “Cooperación en la Innovación para la Competitividad y la Expansión del Comercio Exterior: Arco Pacífico – Asia Pacífico”. El Taller incluirá las políticas más exitosas de competitividad de algunos países del Asia- Pacífico.
8. Reconocen la importancia del trabajo conjunto de los países miembros del Arco Pacífico para fortalecer el desarrollo de las PYMES a través de la Ciencia, la Innovación y la Tecnología, en lo cual se dará prioridad a la competitividad sistemática para la producción con calidad, mediante mecanismos de emprendimiento y asociatividad.

9. Instruyen al Grupo de Trabajo de Competitividad organizar una reunión de expertos para elaborar un programa de capacitación de recursos humanos que vincule al sector académico y de investigación con el sector productivo, a fin de aumentar la especialización técnica y la transformación productiva como apoyo necesario al fortalecimiento de la competitividad en los países del Arco Pacífico. A tal efecto se solicitará la colaboración del BID, CEPAL y CAF.

10. Valoran el rediseño realizado a la Página Electrónica Oficial del Arco Pacífico, con el apoyo del BID. Al respecto, la actualización de dicha página estará a cargo de la Secretaría Pro Tempore, con base en la información proporcionada por los Grupos de Trabajo y el Grupo de Reflexión de acuerdo a los Lineamientos Generales del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano.

11. Asimismo, ven con satisfacción la creación de una Red de Instituciones Nacionales de Fomento de la Competitividad.

12. Alientan a continuar con el desarrollo de un portal de PyMEs que facilite el comercio y la vinculación de las empresas del Arco Pacífico.

13. Agradecen la colaboración de la CEPAL en la elaboración de los estudios y perfiles de proyectos contenidos en el documento “Ciencia y Tecnología en el Arco del Pacífico Latinoamericano: espacios para innovar y competir”:

- a. La realización de un inventario y una evaluación de los actuales instrumentos de fomento de emprendimientos innovadores en el Arco Pacífico y de la región Asia Pacífico.
- b. La identificación de las mejores prácticas para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación en el Arco Pacífico, a fin de fortalecer su competitividad.
- c. La identificación de las mejores prácticas sobre instrumentos de fomento de la transformación productiva del Arco Pacífico.

14. Al respecto acuerdan la necesidad de llevar a cabo dichos trabajos con miras a implementar proyectos concretos y emprendimientos conjuntos de cooperación, a fin de mejorar la competitividad en los países miembros.

15. Reconocen la labor realizada por el Grupo de Trabajo sobre Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística en las siguientes áreas temáticas:

- a. Transporte marítimo:
 - i. El avance en el diseño, formulación, implementación y mantenimiento de la plataforma tecnológica que recoge los compendios de legislación, normas y procedimientos logísticos, que permitirán un mejor desempeño de cadenas logísticas entre los países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano.
 - ii. Los esfuerzos y avances realizados por el Grupo de Trabajo en la identificación de indicadores de desempeño de transporte marítimo, los cuales permitirán el intercambio de experiencias y mejores prácticas, con miras a impulsar una conectividad más eficaz y eficiente en la región y en su proyección hacia el Asia Pacífico.

- b. Transporte Aéreo:

Subrayan la importancia de la formulación y elaboración de un estudio, en cooperación con la CAF, que identificará las dificultades y oportunidades que se presentan en la conectividad aérea entre los países del Arco Pacífico y de éstos con el Asia Pacífico.

- c. Sistemas aduaneros:

- i. Constatan los trabajos realizados por el Grupo en la identificación de temas prioritarios en materia aduanera que abarcan áreas tales como: el Operador Económico Autorizado, la Implementación de Ventanilla Única, y el avance en la identificación de capacidades y necesidades de los países en materia aduanera, lo cual permitirá la elaboración de una matriz de oferta y demandas. La información recabada servirá de base al BID para la elaboración del estudio que identifique buenas prácticas de gestión y facilitación aduanera. Dicho estudio será revisado por el Grupo de Trabajo de Convergencia Comercial e Integración.
- ii. Agradecen la colaboración del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), del BID y de la CAF, en la realización del “I Taller de Ventanillas Únicas de Comercio Exterior: Consideraciones y propuestas para la acción regional en el marco del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano” a realizarse en Valparaíso, Chile.

16. Valoran y destacan la continua actualización y consolidación de proyectos regionales de inversión, en cumplimiento del mandato de alcanzar avances significativos y trabajar conjuntamente con el Grupo de Trabajo sobre Promoción y Protección de las Inversiones, en especial en la implementación del Portal de Inversiones.

17. Con base a lo anterior, los Ministros y los Jefes de Delegación instruyen al Grupo de Trabajo sobre Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística a:

- a. Continuar las labores y los esfuerzos encaminados a la actualización y/o suscripción de acuerdos en materia de transporte de carga aérea, que incluya acuerdos de códigos compartidos, con la finalidad de fortalecer el acercamiento a los países del Asia Pacífico;
- b. Iniciar el estudio que identifique las oportunidades y dificultades en la conectividad aérea entre los países miembros de Arco Pacífico y de éstos con Asia Pacífico, que se realizará con el apoyo de CAF, basado en los términos de referencia consensuados y aprobados por el Grupo de Trabajo;
- c. Efectuar un análisis detallado y comparativo en materia de transporte marítimo, que conlleve a profundizar un inventario de oportunidades y dificultades en los países del Arco Pacífico y aquellos de la región de Asia Pacífico;
- d. Como parte de la plataforma tecnológica permanente creada, solicitan al BID sistematizar los indicadores marítimos y portuarios de rendimiento identificados y, en la medida de lo posible, identificar aquellos aspectos comunes en una metodología de cálculo empleada;

18. Resaltan la estrecha colaboración entre el Grupo de Trabajo de Facilitación del Comercio, Infraestructura y Logística y el Grupo de Trabajo sobre promoción y protección de inversiones en la consolidación de la matriz de proyectos regionales promocionables hacia el mundo para atraer inversión a la región.

19. Se congratulan por los avances alcanzados en el marco del Grupo de Trabajo sobre promoción y protección de inversiones en la consolidación de un portal de inversiones que presenta: i) información macroeconómica, ii) información sobre regímenes de inversión e incentivos iii) información relacionada con los acuerdos comerciales, de inversión y de doble tributación de los países del Arco Pacífico. Reconocen además la conveniencia de vincular la iniciativa desarrollada por el BID sobre encadenamientos productivos al portal de inversión.

- a. Reconocen la necesidad de continuar explorando el comportamiento de la inversión extranjera en los países del Arco Pacífico con miras a determinar sectores relevantes en la región.

- b. Resaltan la importancia de explorar actividades relacionadas con estándares de protección a las inversiones e instruyen al Grupo para desarrollar actividades en este sentido.
 - c. Considerando que gran parte de las actividades e iniciativas encomendadas al Grupo de promoción y protección de inversiones se relacionan con actividades de promoción, instan a los organismos encargados en cada país de las actividades de promoción a las inversiones, a que participen activamente en el trabajo del Grupo.
 - d. Instruyen al Grupo de Trabajo de Inversiones para:
 - i. Consolidar un documento de trabajo sobre las actividades de promoción y atracción de inversiones.
 - ii. Solicitar al BID la elaboración de un estudio comparativo en materia de estándares de protección a las inversiones establecidos en los acuerdos internacionales de inversión entre los países del Arco Pacífico.
 - iii. Continuar con las actividades de profundización de información económica en los países del Arco Pacífico para la identificación de sectores relevantes a nivel regional.
 - iv. Continuar, con el apoyo de la OEA, con la participación de expertos internacionales en materia de controversias inversionista – Estado con el fin de prevenir y fortalecer la capacidad de atención y manejo de este tipo de controversias por parte de los Estados.
 - e. Recomiendan el apoyo de iniciativas para el desarrollo de un Centro de Asesoría Legal en materia de controversias internacionales de inversión que sea independiente, con vocación de multilateralidad y con las más altas calidades técnicas como la que viene siendo adelantada por países latinoamericanos con apoyo del BID, la OEA y la UNCTAD.
20. Encomiendan al Grupo de Reflexión que se incluya dentro de la estrategia de vinculación con el Asia – Pacífico la celebración de encuentros empresariales entre los países miembros del Arco Pacífico y con los países del Asia Pacífico con la cooperación de entidades multilaterales de crédito y desarrollo de la región, principalmente del BID y de la CAF.
21. Agradecen la oferta de Colombia de organizar el próximo año un encuentro de empresarios inversionistas de los países del Arco Pacífico.
22. Invitan a los organismos regionales a apoyar a los países del Arco Pacífico para aprovechar los foros existentes y con ello consolidar la identidad del Arco Pacífico y proyectarla como referente en la región y en el Asia Pacífico.
23. Instruyen al Grupo de Reflexión para que estructure un plan de divulgación de los trabajos desarrollados en el contexto del Arco Pacífico a efectos de brindar información a la sociedad civil de nuestros países y en especial a nuestros sectores productivos de bienes y servicios.
24. Agradecen a la CEPAL y al BID el estudio “El Arco Pacífico Latinoamericano, construyendo los caminos de complementación e integración con el Asia” e instruyen al Grupo de Reflexión a que sobre la base de las recomendaciones del estudio establezca una agenda de aproximación al Asia Pacífico.
25. Instruyen a los Altos Funcionarios del Arco Pacífico a revisar los avances de los grupos con el objetivo de definir las iniciativas y las metas prioritarias que deberán orientar su trabajo futuro a más tardar en el primer trimestre de 2011.
26. Reiteran el mandato para que el Grupo de Reflexión someta una propuesta para establecer contacto con las instancias de Asia Pacífico, en particular con ANSEA, y con base en ella organizar una reunión de alto nivel entre ambos mecanismos.

27. Con el fin de continuar el perfeccionamiento de los esquemas de trabajo y procedimientos del Arco Pacífico y para cumplir de manera eficiente con sus objetivos y lineamientos, instruyen al Grupo de Reflexión para que formule una propuesta general que incluya consultas, en un plazo que no exceda de 30 días, para un nuevo esquema de sedes y fechas de las reuniones de los grupos de trabajo, con el fin de garantizar el uso más efectivo de los recursos disponibles, una más amplia participación de los países miembros y evitar la duplicación de esfuerzos.
28. Ratifican su decisión de realizar la Séptima Reunión Ministerial del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano en Guatemala en el segundo semestre de 2011 y acuerdan realizar la Octava Reunión Ministerial en Colombia.
29. Manifiestan su alto aprecio al valioso apoyo que vienen brindando a lo largo del proceso de desarrollo del Arco Pacífico, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización de los Estados Americanos (OEA), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
30. Agradecen al Gobierno del Perú por la organización de la VI Reunión Ministerial del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, así como por la hospitalidad brindada por el pueblo de Urubamba.

Los Ministros de Relaciones Exteriores, los Ministros responsables de Comercio Exterior y los Jefes de Delegación de los países del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano acuerdan la presente Declaración, en la ciudad de Urubamba, el 15 de octubre de 2010.